علم النفس الاجتماعي

دراسة لخفايا الانسان وقوى المجتمع

SOCIAL PSYCHOLOGY

د. فجر جودة النعيمي







علم النفس الأجتماعي

دراسة لخفايا الانسان

وقوى المجتمع



علم النفس الاجتماعي
دراسة لخفايا الإنسان وقوى المجتمع

Social Psychology

المؤلف

د. فجر جودة النعيمي

الطبعة الأولى العراق/ لبنان/ كندا، 2016
First Edition, Lebanon/Canada, 2016



56 Laurel Cres. London، Ontario،
Canada
Tel: +2266783972
N6H 4W7
opuspublishers@hotmail.com

دار اوما
شارع المتنبي - بغداد، العراق
شارع الحبوبي - الناصرية، العراق
07803599432/07709670049



لبنان - بيروت/الحمرا
تلفون: 751055 1 961+/541980 1 961+
daralrafidain@yahoo.com
www.daralrafidain.com

هام: إن جميع الآراء الواردة في هذا الكتاب تعبّر عن رأي كاتبها، ولا تعبّر بالضرورة عن رأي الناشر

ISBN: 978-1-988150-30-7

علم النفس الإجتماعي

دراسة لخفايا الإنسان وقوى المجتمع

د. فجر جودة النعيمي

2015


www.daralrafidain.com





الفهرس

مقدمة

للوهلة الأولى لن تر في الأنسان الذي نسعى في هذا الكتاب لسبر خفاياه الا كتلة من اللحم والعظم تحركها بخيوط عضلية كتلة دهنية مفصصة، كائن هش يأكل بعضه بعضا، ينشأ في ظلمة ويعيش في ظلمة وينتهي الى ظلمة. هذا الكائن الهش الضئيل القميء كائن جبار، غريب. في جسده نهر اطول من نهر دجلة بستمائة ضعف ينساب بمضخة اكبربقليل من علبة كبريت، ولديه خلايا عصبية لو ربطت مع بعضها لتحولت الى حزام يلف الكرة الأرضية من أقصاها الى أقصاها، وتتحرك في وجهه 62 عضلة عندما يتجهم واقل من نصفها عندما يبتسم وهو لذلك لا يبتسم الا نادرا.

بالكتلة الدهنية المفصصة التي يحملها في قحفة، استطاع ان يخلق مدنا عملاقة وطائرات تسير بسرعة اسرع من الصوت وقنابل نووية يمكنها ان تقضي على الحياة بدقائق، وصواريخ عابرة للقارات تحمل اقمارا صناعية ومركبات فضائية توغل في الكون وتستطلع خفاياه، ومع كل قدراته على الابتكار لم يستطع بعد ان يعرف لماذا يموت الانسان بالسرطان او بالايدز او الايبولا او جنون البقر او أنفلونزا الخنازير او بنقرة على أنف او بسقطة على حافة سرير.

رجال ونساء أقاموا الدنيا واقعدوها، منهم من صنع التاريخ، ومنهم من لوث التاريخ، ومنهم من عاش ومات مثل دجاج الاقفاص.

هذا الجبار الذي صنع كل هذه الإنجازات، سيصل في النهاية الى نتيجة واحدة هي ذاتها التي وصل اليها كلكامش في بحثه المحموم عن الخلود، لن تكون هناك فرصة للبقاء الابدي، لأن ذلك سنة من سنن الكون، ولو كان الامر غير ذلك لفاضت

الكرة الأرضية بالناس والدواب في عدة مئات من السنين، ولاكل ابناء ادم بعضهم بعضا في وضح النهار.

وفي خضم البحث عن اكسير الحياة كان الانسان يدرك يوما بعد يوم انه هالك لامحالة وانه يحمل بذور موته معه ولكنه كان يعتقد ان الموتى لا يعودون وان الموت يطول غيره، وان هذا الغير يجب ان لا يموت قبل ان يقدم ضروب الولاء والطاعة لنظام اجتماعي كوني قائم على العبودية، عبودية تجاوزت الجسد، عبودية تختلف كثيرا عن عبودية الاقنان في عصر الاقطاع الذي احتضر الف عام قبل ان يترك الميدان لاقطاع رأسمالي اخطر بكثير من نظام الاقطاع التقليدي. الفارق ان القن التقليدي كان يعرف سيده اما القن الحديث فهو لا يعرف سيده، القن التقليدي يباع جسدا لكي يعرق طول النهارمكرها من اجل توفيرمايشبع نزوات سيده، ولكن عقله وروحه كانا خارج السيطرة لم يستطع احد مصادرتهما او التحكم بهما عن بعد ولذا كان بمقدوره ان يحب ويكره، يفكر ويتأمل يؤمن ويكفر، اما القن الحديث فقد سيطر عليه سيده جسدا وعقلا وروحا لا يستطيع ان يحب أو يكره يؤمن او يكفر الا بفرمان من سيده المجهول الذي خلق له حاجاته واتجاهاته وقيمه وأدواته وتحكم بذوقه وشكله ونوع طعامه وملبسه، وبدل ان يكون القن الحديث ساخطا على سيده كما كان القن التقليدي يفعل، صار القن الحديث يركض وراء سيده لكي يستمتع بالعبودية حتى تبلد وتحول الى ما يشبه ثور الساقية يدور ويدور في حلقة أبدية لانهائية، وترتب على ذلك ان افرغ القن الحديث من محتواه الإنساني، حتى ان استغاثة امرأة مثل « كيتي جنفر» التي طعنها سفاح مجهول ثماني طعنات وهي تصرخ لم تجد من يغيثها، ثم يغتصبها السفاح وهي جثة ولم تحرك في احد نخوة.

هذا الانسان الهش الهزيل القميء، هو نفسه الانسان الاناني الجبار المستبد الذي افرغه سيده من محتواه الطبيعي، ليتحول الى كائن معدني يتحرك آليا بواسطة اجهزة تحكُّم تبعد عنه الاف الاميال. هذا الكائن المعدني ينحدر من سلالة متدنية ولكنها باسنان ومخالب، لم تكن تستعملها الا عند الضرورة، وعبر سبعة قرون او عشرة قرون او ربما سبعين قرنا استطاع هؤلاء الاسلاف ان يخترعوا اعرافا، اخترعوها لكي يكون بمقدورهم ان يحافظوا على النوع من الانقراض، ذلك انهم لو تركوا

هكذا على سجيتهم التي تسكنها الكواسر لتنازعوا على عنزة جرباء واهلكوا بعضهم بعضا، اخترعوا اعرافا للحد من شراهة البهائم وشراسة الكواسر، ثم صارت قواعد أخلاقية تنظم العلاقة بين السيد والعبد، بين السيد والسيد، بين المرأة والرجل، وبين الطفل والشيخ، هذه القواعد التي اخترعوها قصدا لكي يهنأ الانسان بأيام خالية من السطو والذبح والنفاق وسوء الأدب، ولا يعني ذلك ان القواعد استطاعت ان تخلق مجتمعا مثاليا يخلوا من الدم والدموع والغدر، ولكنها أبقت شراسة البهائم في حدودها الدنيا، لكي لا ينام الانسان بنصف عين حياته كلها، ولذلك صار بمقدوره ان يبيع ويشتري، يتناكح ويتكاثر، يتعاون ويتنازع، وكلها تجري تحت حماية الأعراف والقواعد الأخلاقية التي رسمها بارادته، ثم صار عليه ان يمتثل لها فيحصل على وسام شرف الخنوع او يتمرد ويعبث بها فيصبح طريدا او شريدا او حبيسا. وبالامتثال يحصل على مباركة الاحبار والكرادلة وكهنة المعابد وأئمة المساجد، ومن ثم الشرطي والقاضي والوزير وسائس خيل السلطان.

صار للإنسان نظام ثقافي يتحكم في كل حركة وسكنة من حركاته وسكناته، حتى أحلامه واوجاعه واطماعه محكومة بإرادة قاهرة لا تقاوم هي ارادة المجتمع وقواه الثقافية.

وما دام الانسان قد ولد داخل جماعة فانه لا يستطيع ان يحيا خارجها او يتنكر لها ويعقد صفقة مع الوحوش ضد قومه، لم يحدث ذلك الا مع امثال الشنفرى الشاعر.

هذا الكتاب الذي نسعى فيه لمعرفة خفايا الانسان يضعنا فورا امام قوى المجتمع الذي يملك صلاحية الحكم على الأفعال والأعمال والنوايا، يكافئ ويعاقب، يراقب ويدافع، يسلب ويعطي، كل هذا يحدث بلا حدود وبلا حواجز وبدون مقدمات، والانسان الفرد مطيع دائما ومتمرد أحيانا ولكنه في النهاية اداة مسلوبة الإرادة خاضعة لقوى المجتمع الا اذا كان مدمنا على التمرد العبثي. إنها ولاشك ملهاة نتمتع فيها بأدوار مؤقتة ولكنها تحتاج إلى مخرج غير مختل عقليا لكي يوزع علينا ادوارنا المقرره سلفا بارادة اكبر من الممثلين والمخرجين.

الفصل الاول

النظرية والبحث في علم النفسي الاجتماعي

THEORY AND SOCIAL PSYCHOLOGICAL RESEARCH

مقدمة

جيرجين وجيرجين (1981) ابتدءا كتابهما (علم النفس الاجتماعي) بثلاثة امثلة طريفة، ولدلالتهما في تفسير كثير من مظاهر السلوك اليومي للافراد في تفاعلهم المستمر مع بعضهم، ولحاجة القارئ في علم النفس الاجتماعي لامثلة واقعية ذات دلالات رمزية وغير رمزية، اخلاقية وغير اخلاقية، معنوية وغير معنوية، فان البداية هنا ستكون مع هذه الأمثلة مع مراعات الحفاظ على النص كما جاء في الاصل:

لقد كان ستيفن هنتر معمارا شابا موهوبا وقد حصل على جائزة ثمينة من احدى المؤسسات الهندسية تؤهله للسفر لمدة ستة اشهر للاطلاع على الكنوز المعمارية في العالم. في مطلع العام الدراسي جهز ستيفن نفسه للسفر تاركا زوجته وطفليه الصغيرين خلفه بعد شهر ونصف عاد ستيفن في حالة من الاضطراب العاطفي الشديد، لقد اكتشف انه غير قادر على البقاء عاطفيا من غير اسرته الصغيرة حيث لم يكن قادرا على اصطحابهم معه، ولهذا قرر ستيفن ان يوقف ما تبقى من اشهر رحلته ويبقى الى جوار اسرته الصغيرة.

في السنوات الاربع الاخيرة كرست (دونا) حياتها لدراستها، لقد كانت نادرا ما تخرج في نزهة او تحظر مناسبة اجتماعية او تشترك في نشاط من شانه ان يعيقها عن اتمام دراستها، لقد كوفئت على ذلك بان قبلت في ارقى كلية للطب في البلد والاهم في ذلك انها عاشت حياتها لتحقق امنية والدها الذي مات باكرا قبل دخولها المدرسة الثانوية وكانت دونا قد وعدته ان تاخذ مكانة في مهنة الطب.

ريتشارد كان قد طرد من وظيفته حديثا مع شركة للبناء، لسنوات عديدة كان

يعمل معها كسائق شاحنة اسمنت، وفي احدى الصباحات حين كان يقوم بتوصيل السمنت الجاهز في شاحنته الى احد الزبائن، مر بطريق بيت صديقته فلاحظ سيارة اعز اصدقائه المكشوفة وقد ركنت امام بيتها فما كان من ريتشارد الا ان افرغ حمولة الاسمنت كلها فوق سيارة صديقه المكشوفة.

يتسائل الباحثان عن الخطوط المشتركة التي تجمع بين هذه القصص الثلاثة المستوحاة من الحياة اليومية. كل واحدة منها تسلط الضوء على الدلالات الهائلة للعلاقات الشخصية. (ستيفن) تخلى عن حلمه في اكتشاف الكنوز المعمارية بسبب تعلقه العاطفي باسرته. (دونا) وفت بوعدها لابيها في ان تكمل مسيرته الطبية. (ريتشارد (كان غضبه على خيانة صديقه المقرب قد كلفه ثمنا باهضا.

وسواء اقمنا علاقة صداقة اوعلاقة حب عنيفة اوحاولنا ان نحمي حياتنا او نعيش في تناغم مع مؤسسات المجتمع المدني فان العلاقات مع الاخرين تهيمن على حياة الناس وتؤثر تاثيرا بالغا على خططهم واهدافهم.

الشخصيات الثلاث، ومئات العلاقات الاجتماعية المماثلة تسمح بخلط العواطف بالاسباب، واذا كان ستيفن مثلا قد عاد الى عائلته سريعا، فهناك من يترك عائلته واولاده ولايلقي لهم بالا، وفيما تلتزم دونا بوعدها لابيها فان هنالك مئات الاشخاص الذين لايلتزمون اطلاقا بوعودهم. ولماذا القى ريتشارد حمولته من السمنت على سيارة صديقه فيما كان يمكنه ان يتجاوز القضية باساليب اقل كلفة.

مثل هذه القضايا هي بالضبط مايهتم بها علم النفس الاجتماعي، فالعلاقات الاجتماعية مهمة جدا لاي شخص وهي غالبا صعبة الفهم على اولئك الذين لايمتلكون معرفة سوسيو-سيكولوجية، وهي لذلك تحتاج الى دراسة متمعنة ومعمقة لفهمها من اجل تحسين ظروف الحياة الاجتماعية ..

ماهية علم النفس الاجتماعي: What is Social Psychology

هوج وفاكن (Hogg & Vaughan(1995 رسموا صورة بسيطة لنوع من العلاقات التي يمكننا مشاهدتها يوميا، الصورة تقول ان رجلا يدخل مقهى عام ليجد امراة

تجلس على الطاولة فيطبع على وجنتيها قبلتين ثم يجلس قبالتها ويطلب لهما معا قدحين من القهوة الساخنة، ثم ينخرطان في الحديث عن فلم سينمائي، وهنا يبدا هوج Hogg وزميله بطرح سؤال، كيف يستطيع علم النفس الاجتماعي ان يفسر هذه العلاقة العابرة، وكيف لنا ان نعرف ان هذا التفسير هو تفسير صحيح ؟ علم النفس الاجتماعي يعّرف على انه الدراسة العلمية لافكار ومشاعر وسلوكيات الافراد التي تتاثر بشدة بوجود الاخرين الفعلي او المتخيل واعتماداً على هذا التعريف، يمكن القول ان علم النفس الأجتماعي لا يهتم فقط بالسلوك الانساني الناتج عن عملية التفاعل اليومي وحسب، بل يتعدى ذلك الى المشاعر، العواطف، الاتجاهات وطرق التفكير التي غالباً ما تصطبغ بصبغة محددة وفقا للأنتماء الاجتماعي والثقافي، ويبدو ان الثقافة* Culture على درجة من الاهمية بحيث تمنح الباحث القدرة على تفسير سلوك الفرد داخل الجماعة وسلوك الجماعة داخل المجتمع اعتمادا على المشترك الثقافي او انظمة المعاني المشتركة Systems of Shared Meaning كما سماها سمث وبوند (Smith & Bond 1998 : 69) وهي لذلك اكثر ارتباطا بعلم الانسان Anthropology منها بعلمي الأجتماع Sociology والنفس Psychology ومهما يكن فأن الحدود الفاصلة بين هذه العلوم تبدو فواصل وهمية اذ لايمكن القول ان حدود علم الأجتماع او علم النفس او السياسة تبدأ في هذه النقطة وتنتهي عند هذه النقطة، وسواء كانت هذه الفواصل وهمية ام حقيقية فان التداخل بينهما واضح جلي لانها انبثقت من مصدر واحد وهو الفلسفة ولأنها جميعا تعالج الانسان وسلوكه واتجاهاته وقيمه من زوايا نظر مختلفة.

علم النفس الأجتماعي والحياة اليومية Social Psychology and Everyday Life

حياتنا اليومية تتأثر بشدة بوجود الأخرين فيها، كيف ننظر لأنفسنا وكيف ينظر لنا الأخرون يحدده سلوكنا. فسلوكنا في حفلة راقصة لايصلح ان نقوم بما يماثله في مقابلة رسمية او في مكان عمل فسلوكنا الاجتماعي وافعالنا مع فرد او مجموعة افراد محكوم بمعايير المجتمع واغلب الاحيان نحن لا نعي لماذا نتصرف بهذا الشكل او ذاك لماذا نلتزم الكياسة وضبط النفس في علاقاتنا بالابوين فيما نخرق بعض المعايير

مع الاصدقاء او عندما نكون ضمن حشد غير منظم او في طابور غير منضبط. ان علم النفس الاجتماعي بأعتباره فرعا من فروع المعرفة العلمية والذي يهتم بدراسة سلوك الأنسان وافكاره يمكنه ان يفسر هذه العلاقات اعتمادا على شواهد تجريبية ميدانية رصينة (Pennington 1993)

ان حياتنا اليومية تعتمد بالدرجة الاساس على تفاعلنا مع تاثيرنا وتأثرنا بمجموعة كبيرة من الناس. ان وجود الاخرين في حياتنا يمنحنا ليس فقط الاحساس بالوجود وانما بالرضا ، لقائنا العابر ببعض الغرباء شئ مألوف ، فمثلا عندما نذهب للتسوق نلتقي بالبائع وبزبائن لانعرفهم ابدا وربما نتبادل معهم الحديث، وقد نلتقي بعابر سبيل تائه يسال عن مكان او قد نضطر نحن ان نسال احد في السوق عن محلات تبيع سلعا معينة وقد ياخذنا ذلك الى ابداء وجهات نظرنا حول الاسعار ونوعيات السلع وقد تنشأ بيننا الفة عابرة، وعلى كل حال فان علاقاتنا اليومية تكشف عن تنوع واسع، ابتداء بالمعارف Acquaintances وزملاء العمل، والاصدقاء، والاحبة وشركاء الحياة الزوجية. بعض الناس نتفاعل معهم مرة واحدة وربما لانراهم ابدا مرة أخرى، بعضهم نتفاعل معهم بشكل يومي كما هو الحال مع زملاء العمل اوالدراسة او بعض الانشطة الاجتماعية، وعدد قليل فقط هو من تربطنا به رابطة خاصة كالابوين والاخوة والاصدقاء والازواج الذين يشكلون ملامح حياتنا. في مرحلة الطفولة والصبا تعتمد حياتنا كليا على الاخرين، الابوين والاسرة الممتدة، وهؤلاء لايزودونا فقط بما نحتاج اليه لكي نحيا وننمو عضويا بل يعلمونا ويزرعون فينا قيم المجتمع واخلاقياته وثقافته ثم لانلبث حتى نكبر ونتفاعل فنختار جماعة اللعب والاصدقاء والمدرسة وكل هؤلاء يساهمون في تدريبنا على ثقافة المجتمع والتوافق معها، وقد تلعب بعض علاقاتنا غير المتوازنة دورا في تعرض عملية التنشئة الى نوع من الاختلال والتي يعتبرها علماء النفس الاجتماعي عاملا مهما في الانحرافات. حياتنا فيما بعد كبالغين تعتمد على الاخرين من اجل الرفقة فالحياة لفترة طويلة في عزلة غالبا تبعث على السأم والملل والكرب وعلى النقيض من ذلك فأن الحديث لشخص قريب منا يبعث على السرور والمتعة بحد ذاته، وقد يبدد مخاوفنا وقلقنا ويريحنا من الاعباء النفسية التي نشعر بها عندما لا نتصرف كما ينبغي، وعندما نقّيم انفسنا والاخرين، نعرف متى

نخضع لتأثيرات الاخرين ومتى نحاول التأثير على الاخرين، كلها ملامح من حياتنا اليومية، واذا عملنا بشكل فعال بهذا الطريق فهذا يعني اننا وبشكل ما علماء نفس اجتماعي بطريقة الحدس. ومن دون حدس او بديهة Intuition ومشاعر مشتركة Common Sense فأن فهمنا لعالمنا الاجتماعي سيكون فهما مختلا ويؤدي اجتماعيا الى افعال خرقاء وغير فعالة وغير مناسبة. علم النفس الاجتماعي بأعتباره اداة لدراسة السلوك الاجتماعي بطريقة علمية يقوم بتقييم متانة وصدقية افكارنا التي نعرفها عن طريق الحدس والمشاعر المشتركة. وقد يعطينا نتائج مبهرة والدراسات التجريبية لعلم النفس الاجتماعي ربما قلبت مفاهيمنا التي نعتقدها عن بعض مظاهر علاقاتنا راسا على عقب.

ان اهداف كل من الانسان الاعتيادي وعالم النفس الاجتماعي المتخصص متشابهة فكلاهما يبحث عن فهم وتوقع سلوكنا وسلوك الاخرين في مختلف المواقف الاجتماعية والفارق الوحيد ان المتخصص يستطيع ان يفسر السلوك بطريقة موضوعية غير منحازة فيما يفسرها غير المتخصص بطريقة منحازة وذاتية. ولكي يتم ذلك يحتاج المتخصص الى ادوات بحث من شانها ابعاده عن الذاتية والانحياز والعشوائية وهذا هو بالضبط مايوفره المنهج في دراسة علم النفس الاجتماعي.

مجال علم النفس الاجتماعي Scope of Social Psychology

علم النفس الأجتماعي كما اسلفنا هو الدراسة المنظمة للتفاعل الأنساني . والدراسة المنظمة تستلزم ثلاثة مكونات رئيسية :

تطور النظرية Development of the Theory

حيث ان علم النفس الأجتماعي يصف ويوضح اوجه الحياة الاجتماعية المختلفة مستخدما تعابير واضحة ومترابطة منطقيا، هذه التعابير النظرية، لاتسمح فقط بفهم العالم من حولنا بطريقة منظمة، وانما ايضا توضح لماذا تحدث الاشياء بهذه الكيفية، والتوضيح عادة يعتمد مفاهيم سيكولوجية مثل الافكار، التأثيرات، الأتجاهات، التوقعات او السياقات.

توثيق النظرية : The Documentation of Theory

علم النفس الاجتماعي ليست مهمته وصف وتوضيح اوجه الحياة الاجتماعية وتفاعلاتها فقط، وانما يهتم ايضا بتوثيق الافكار النظرية القائمة على البيانات التي جمعت بعناية. لتسهيل هذه المهمة ثمة تنوع في تقنيات البحث والتجارب الميدانية، والملاحظة بالمشاركة، وتحليل الوثائق التاريخية، كلها اوبعضها يمكن ان تستخدم لأثبات قوة اواهمية النظرية.

تشجيع الفعل The Encouragement of Action

معظم علماء النفس الاجتماعي يعتقدون ان الدراسة المنظمة لاتكتمل مالم توظف او تستخدم في الفعل الاجتماعي حيث ان نتائج النظرية والبحث ينبغي ان تكون في متناول دارسي علم النفس الاجتماعي ولعامة الناس. كما ان الافكار النظرية في هذا الحقل ينبغي ان تستخدم من قبل اصحاب القرار عند وضعهم السياسة الاجتماعية، وحينها تظهر قوة النظرية وضعفها، وهنا يتعين تعزيز مظاهر القوة واعادة النظر في مواطن الضعف (Gergen & Gergen 1998)

واذا كان علم النفس الاجتماعي يهتم بهذا القدر بالنظرية في التحليل والتفسير لكل مظاهر التفاعل الاجتماعي للحياة، فأن مجاله واسع جدا، فهو يهتم بدراسة الانسجام الاجتماعي social conforming ، الاقناع، السلطة، التأثير الخضوع والامتثال، الانحياز، التمييز (الطائفي اوالعرقي او الجنسي)، النمطية، المساومة الجنسية و العرقية Sexism & Racism ، كما يهتم بدراسة الجماعات الصغيرة، والفئات الاجتماعية Social Categories ، العلاقات داخل الجماعة، سلوك الحشد، الصراع الاجتماعي Social Conflict، والانسجام الاجتماعي Social Harmony ، التغير الاجتماعي، الازدحام، الضغوط النفسية Stress، البيئة الفيزيقية، اتخاذ القرارات، القيادة، الاتصال، اللغة الاتجاهات، العدوان وغيرها كثير Hogg & Vaughan (2004)

هذا المجال طبعا يدرس من قبل علوم اخرى، كعلم الاجتماع والسياسة وعلم

النفس والاعلام والادارة والاقتصاد، ولذلك نقول مرة اخرى ان مجال هذه العلوم غير محدد وانها تتداخل بشكل غير قابل للفصل.

طرق البحث Research Methods

يستخدم علم النفس الاجتماعي بحسب Pennington (1993) ثلاث طرق بحث رئيسية هي البحث الترابطي Correlation Research التجارب المختبرية Laboratory Experiment والدراسات الحقلية Filed research كما تستخدم طرق بحث اخرى كالارشيف والمسوح ودراسة الحالة. وهنا نود التاكيد على ان هذه الطرق الثلاث كلها مستخدمة بدرجة واسعة وليس منها ماهو افضل من الاخر، فالدراسات المختبرية توفر لنا دقة متناهية لضبط العينات ولكن من الصعب تعميم نتائجها على مايجري في الحياة اليومية، على العكس من ذلك فان الدراسات الحقلية تجري في ميدان الحياة الحقيقية وهي لذلك وثيقة الصلة بالحياة اليومية ولكنها لاتملك الدقة التي توفرها الدراسات المختبرية في ضبط المتغيرات. وعلى كل حال لكل طريقة من هذه الطرق محاسن ومساوئ ستتضح في السياق.

اما Vaughan& Hogg فانهما يقسمانها الى قسمين، مناهج تجريبية واخرى غير تجريبية، اما التجريبية فتتضمن الطرق الثلاث التي اشارا اليها Pennington واما الطرق غير التجريبية فهي الدراسات الارشيفية ودراسة الحالة والمسح الاجتماعي.

الطرق التجريبية Experimental Methods

الدراسات السببية او الترابطية : لها هدفين الاول معرفة ما اذا كانت هناك علاقة بين متغيرين، والثاني نمط العلاقة الموجوده بين المتغيرات. التجربة هي اختبار فرضية لشيء يحدث بتاثير عامل اخر. فاذا افترضنا ان سيارتك تستهلك كمية كبيرة من الوقود بسبب ان هواء العجلات اقل من المعدل المحدد للعجلات، عندها يمكن اجراء اختبار وذلك بتسجيل معدل ماتستهلكه السيارة من وقود في أسبوع، ثم تقوم بزيادة هواء العجلات وتسجل معدل ماتستهلكه السيارة لمدة اسبوع، فاذا تناقص استهلاك الوقود عندها تكون فرضيتنا صحيحة.

الاختبارات السببية او الترابطية هي احدى الطرق المهمة التي من خلالها يتعلم الناس عن العالم المحيط بهم. انها مهمة لانها تعلمنا تحديد الاسباب التي تقف وراء بعض الاحداث والظواهر وتمكننا من التحكم ببعض الظواهر المتعلقة بسلوكنا .

والواقع ان الاختبارات السببية او الترابطية اعقد بكثير من مثالنا السابق، لانها لاتقتصر على تاثير عامل على عامل اخر بل ان ظاهرة ما ربما تنشأ بسبب عدة عوامل، فمثلا ظاهرة الطلاق قد تحدث بسبب تدخل عائلة الزوج او الزوجة، وربما يشترك الفقر، والبطالة والفارق التعليمي والعلاقة الزوجية فيما بينهما، اذن نصل الى ان اربعة او خمسة عوامل لها دور كبير في احداث ظاهرة الطلاق.

في دراسة ظاهرة مثل الطلاق باعتبارها متغيرمعتمدDependent يقوم الباحثون باختبار المتغيرات الاخرى المستقلة Independent لكي يتم تحديد اي العوامل المستقلة اكثر تاثيرا على الظاهرة ولمعرفة تاثير عامل على اخر ومدى ترابطهما يمكننا دراسة تاثير برامج العنف في التلفزيون على زيادة العدوانية لدى الاطفال. احدى طرق القيام بذلك هو اختيار عشرين طفلا بطريقة عشوائية ويصار الى عرض برامج فيها عنف واخرى ليس فيها عنف لمشاهدتها بشكل منفرد على ان يشاهد بعضهم برامج العنف فيما يشاهد البعض الاخر برامج ليس فيها عنف ثم يراقب الاطفال مباشرة بعد العرض اثناء اللعب لملاحظة حجم العنف الذي يظهر اثناء اللعب. ان استخدام الاختيار العشوائي من شانه ان يقلل من فرص الاختلافات المنظمة بين المشاركين في التجربة. فاذا كانت هناك اختلافات منظمة في العمر او الجنس اوالخلفية العائلية، فان العنف الذي يظهر ربما يعزى الى العمر او الجنس او الخلفية العائلية وليس الى العنف في برامج التلفزيون، وعليه فان العمر و الجنس و الخلفية العائلية ستربك العامل المستقل المراد قياسه، كما ان البرامج المشاهدة (مع العنف وبدون العنف) ينبغي ان تكون واحدة بدون اي تغيير عدا درجة العنف، بمعنى انه لو كان برنامج العنف ينطوي على علاقات حركية Action مع العنفViolent ، فاننا لانستطيع ان نحدد فيما اذا كان العدوان سببه ال Action ام العنف ام كلاهما. الظروف المحيطة بالمشاهدة ينبغي ان تكون متماثلة أيضا، فاذا كانت مشاهد العنف قد شوهدت في غرفة مضاءة بالاحمر بينما مشاهد اللاعنف شوهدت في غرفة مضاءة بالازرق فان التاثير ربما يعزى الى

لون الاضاءة. انه من المناسب جدا في اي تجربة ان يتم تجنب المؤثرات الجانبية Confounding كما يتعين الانتباه الى طريقة قياس التأثير، وفي مثالنا هذا لا يصلح ان نستخدم الاستبيان بسبب اعمار الأطفال، وافضل طريقة هي مراقبة السلوك بطريقة لا يشعر بها الاطفال، ولكن كيف لنا ان نصنف سلوك الاطفال على انه "عنيف". ان المعيار سيكون حساسا جدا، فمثلا الكلام بصوت عال او الاعتداء بالسلاح يعتبر عنفا، ولكن هذا المعيار غير منطقي بسبب ان معظم الاطفال اثناء اللعب يتكلمون بصوت عال، ثم ان الاطفال لا يعتدون على بعضهم بسلاح اثناء اللعب. على كل حال المثال المستخدم هنا بسيط للغاية لانه يستخدم متغيرين مع متغير مستقل واحد وهو مايسمى One Factor Design ، ومعظم تجارب علماء النفس الاجتماعي اكثر تعقيدا بكثيرمن ذلك (Hogg & Vaughan 2004)

مثال اخر يمكن ان نستخدم فيه متغيرين او اكثر لنعرف درجة العلاقة بينهما Correlation، فمثلا لو اخذنا ظاهرة الانحياز او المحاباة Prejudice، فانه يمكننا ان نجري تجربة نستخدم فيها مقياس الترابط Correlation وهنا نحتاج الى استبيان يقيس الانحياز وعينة يتم اعدادها سلفا ويمكن استخدامF-scale الذي يقيس الشخصية الطاغية (Adon et al 1950)

الاجابات العالية على قياس F-scale تشير الى ان الشخصية الطاغية Authoritarian Personality ، والتي هي قريبة جدا من وصفها بانها (منحازة) لاختبار نظريتنا فان F-scale سيوزع على عينه من 100 شخص مثلا سنختار منهم عشرين شخصا من الذين سجلوا أعلى الاجابات على المقياس وهؤلاء العشرين سنسألهم ان يختار كلا منهم صديقا. الباحث هنا سيقوم بتطبيق F-scale على العشرين صديقا الذين اختيروا فأذا كانت اجاباتهم مقاربة لأصدقائهم فسيكون هناك دعما لنظريتنا على الانحياز بين المجموعتين. الاجراءات الاحصائية المستحصلة من قياس الترابط Correlelation Cooficent ستزودنا بمعدل للدرجات التي حصلت عليها المجموعتين، والترابط بين المجموعات حسب مقياس الترابط يأخذ قيمة بين 1.00و-1.00 ،1.00 يعني درجة ترابط ايجابي تام، ولكن ذلك غالبا لا يحدث، ولذلك فأن +0.75 او -0.75 يؤخذ كمعيار على ان التطابق بينهما عالي جدا. واذا

حصلنا على نتيجه اقل من 0.50 -+ فأن الترابط يكون ضعيفا، اما اذا حصلنا على نتيجة قريبة من الصفر، فأن الترابط بينهما غير موجود اطلاقا وان احدى المجموعتين غير منحازة ولكن هذا لايعني ان نظريتنا عن الانحياز غير صحيحة ولكن ربما كان F-scale غير مناسب لقياس الظاهرة او لايقيس الانحياز بشكل ملائم .

الدراسات التي يستخدم فيها الترابط، غالبا مستقيمة وسهل استخدامها طالما تمتلك مقياسا جيدا لقياس الظاهرة، وكان لدينا عينة مناسبة وباحثين قادرين على تطبيق الاستبيان.

مشكلة هذا النوع من الدراسات انه لايستطيع ان يعطي دليلا على السبب والمؤثر can't provide evidence for cause and effects في مثالنا هذا اذا وجدنا علاقة على مستوى عال بين الاشخاص المنحازين واصدقائهم فأن هذا سوف يقودنا الى القول بأن الاشخاص المنحازين لديهم اصدقاء منحازين أيضا ولكن لايقول لنا لماذا؟ وعليه فأن هذا النوع من الدراسات لايعطينا ابدا السبب والتأثير، وانما نجد ذلك في الدراسات المختبرية:

التجربة المختبرية: Laboratory Experiment

التجربة التقليدية في علم النفس الاجتماعي يجري عملها في المختبر من اجل السيطرة التامة على المتغيرات التي قد تتداخل مع مايراد تجربته ولكنها لاتملك القدرة على محاكاة الحياة الحقيقية. الهدف الاول لها هو عزل المتغيرات ووضع متغير بدل اخر لمعرفة ايهما اكثر تأثيرا، وهو طبعا لايمكن ان يحدث في الحياة الحقيقية. المختبر يهدف الى خلق ظروف افتراضية (صناعية) Artificial Conditions، كما يسمح لنا بمعرفة علاقة السبب المؤثر بين المتغيرات، ومع هذه الدقة في تحديد العوامل وضبطها تجريبيا كي لا تتداخل تأثيراتها، فان التجارب المخبرية تشكو من عدد من الاخفاقات بسبب ان ظروف التجارب عادة صناعية Artificial ورغم انها تمتلك امكانية السيطرة العالية على اي مؤثر جانبي، فان نتائج المختبر لايمكن تعميمها مباشرة على ظروف اقل نقاوة كتلك التي نجدها في الحياة خارج المختبر، وعلى كل حال النتائج المختبرية تعلمنا درسا في النظرية

حول السلوك الاجتماعي حيث يمكن استخدام هذه النظرية للتطبيق في ظروف غير ظروف المختبر، وان كانت الدقة فيها ستكون بالتاكيد اقل بسبب عدم القدرة على التحكم الكلي في المتغيرات الجانبية. التجارب المخبرية عادة ذات صدقية external Validity واطئة ولكنها دائما عالية في الصدقية الداخلية Internal Validity. التجارب المخبرية يمكن ان تتعرض لما يعرف بالانحياز Biases في مواطن كثيرة منها بتأثير الموضوع Subject Effects، والتي قد تجعل سلوك المشارك في التجربة سلوكا مصطنعا في التجربة اكثر منه عفويا وطبيعيا بسبب التلاعب في المتغيرات، وهذه يمكن تجنبها كما يقول اورني (Orne 1962) عن طريق العناية في الخصائص المطلوبة Demand Characteristics. الخصائص المطلوبة جزء من التجربة ويتعين الحصول على اجابات معينة حيث يعطى المشاركين في التجربة معلومات عن الفرضية، وهذه المعلومات تساعد المشاركين في الاستجابة التي من شأنها ان تقودنا للتاكد من صحة الفرضية. وعليه فان المشاركين هنا ليسوا اناس حقيقيين كما ان التجربة لا تجري في موقف اجتماعي حقيقي. لاريب ان المشارك في التجربة يريد ان يعطي احسن صورة ترضي الباحث وهذه من شانها ان تؤثر على عفوية الاستجابات بطرق غير متوقعة. كما ان الباحث يمكن ان يؤثر بطريقة مباشرة على المشاركين كأعطاءهم اشارة للاجابة المرغوبة كي يجيبوا بطريقة من شأنها ان تؤكد صدقية الفرضية. وهذه يمكن تجنبها بطريقة التعمية المضاعف Double-Blind والتي بموجبها لايعرف الباحث تحت اي ظرف تجرى التجربة. وهذه تتم باستخدام باحثين مدربين ولكن غير الذين صمموا التجربة وغير الذين وضعوا فرضياتها.

الدراسات الميدانية: Field Research

الدراسات الميدانية هي اكثر اهتمامات علم النفس الاجتماعي الحديث، وفيها يسجل الباحثون بدقة وبشكل منظم كل الانشطة الاجتماعية في بيئتهم الحقيقية وليس المخبرية او الافتراضية، والباحثون يمكن ان يستخدموا تسجيل الملاحظات عن طريق التسجيل الصوتي وربما الافلام ايضا في الصف المدرسي، في التجمعات الاجتماعية، في زاوية الشارع في العمل في البيوت الخاصة وحتى في المصاعد

العامة. وعندما نقصر الدراسة على شخص او مجموعة او مناسبة فان الدراسة عندئذ تسمى دراسة حالة. ودراسة حالة شخص او مناسبة لايسمح بتعميم نتائجها بثقة وعلى نطاق واسع. الا ان علم النفس الاجتماعي استخدم الدراسة الميدانية المقننة لسبر اغوار مجموعات اكبر وربما المجتمع باسره، من خلال استبيانات ومسوح وغيرها من ادوات البحث (Gergen & Gergen 1981)، وعلى كل حال هناك ثلاث انواع من الدراسات المقننة هي على التوالي، الملاحظة الطبيعية، والتجربة الطبيعية والتجربة الميدانية. في النوعين الاول والثاني ليس للباحث اي سلطة للتدخل فيما يجري، انه يراقب ويسجل فحسب، اما في الثالثة فانه يستطيع ان يتحكم في بعض المتغيرات ولكن بشكل ابسط بكثير من البحوث المختبرية.

الملاحظة الطبيعية: وفيها يراقب الباحث السلوك الاجتماعي في بيئته الاصلية من دون محاولته التدخل في الموقف الاجتماعي او السلوك باي حال من الأحوال، وهذا النوع من الدراسات يثير اشكالية اخلاقية اذ ليس من المناسب ان يقتحم الباحث خصوصيات الناس من خلال الملاحظة، ولذلك يتعين على الباحث ان يقرر سلفا نوع السلوك الذي يقوم بمراقبته وقياسه، انه ضرب من الخيال ان يسجل الباحث في ملاحظاته كل شي يحدث في محادثة عابرة بين شخصين.

الملاحظة الطبيعية مفيدة للدراسات الاستطلاعية Pilot studies ، فهي تساعد على تكوين فكرة عما ينبغي دراسته ويقود الى فهم كيفية تفاعل الناس. وهذه الطريقة ليست مفيدة في اختبار فرضيات مستمدة من نظرية لان الباحث لايملك القدرة على التحكم فيما يجري.

التجربة الطبيعية: تبنى على احداث الحياة الاجتماعية الحقيقية ويمكنها التحقق من صدقية فرضيات مستمدة من نظرية واصدق مثال على التجربة الطبيعية هو ماجاء بكتاب «عندما فشلت النبؤة» (Festinger et al 1956) هؤلاء الباحثون سمعوا عن مجموعة روحية تتزعمهم امرأة تدعى السيدة كيج keech، وهذه السيدة كانت تزعم انها على علاقة بمخلوقات من الفضاء الخارجي Aliens، وكانت تتوقع نهاية العالم في تاريخ محدد، بعض الباحثين انظم للمجموعة الروحانية واصبحوا ملاحظين

بالمشاركة Participant Observers، ليكتشفوا كيف يتغير سلوك الاعضاء الحقيقيين في المجموعة بعد اليوم المشهود. التاريخ انقضى والعالم لم يشهد نهايته، فسينجر تنبا في نظريته المسماة تناشز الاصوات المعرفي Cognitive Dissonance ان الاعضاء سيزدادون يقينا بالمراة حتى ان لم ينته العالم بعد مرور الوقت المحدد لنهايته. الباحثون الذين شاركوا في التجربة راقبوا سلوك واتجاهات الاعضاء قبل وبعد اليوم المشهود والنتيجة هي تاكيد افتراضات نظرية تناشز الاصوات المعرفي. هذه الطريقة في البحث تستلزم من الباحث ان يكون ملاحظا بالمشاركة وليس عن بعد او عن طريق وسيط .

التجربة الميدانية: هذه الطريقة تستلزم اقامة تجربة مختبرية في مشهد اجتماعي حقيقي، كل التحضيرات والمستلزمات اللازمة لاجراء التجربة في المختبر مطلوبة في هذه التجربة، التلاعب في المتغيرات المستقلة، قياس المتغيرات المعتمدة واتخاذ القرار بشأن اي المتغيرات ينبغي ان تخضع للسيطرة. في التجربة الميدانية يحاول الباحث التدخل في كيفية تصرف الناس لاختبار التوقعات المستمدة من النظريات، فمثلا يمكن تصميم جواب لسؤال «هل الناس عادة يخاطرون اكثر عندما يرون اخرين يخاطرون ام لا؟ يمكن للباحث هنا ان يراقب عدد المشاة الذين يعبرون اشارة المرور حتى بعد اشتعال الضوء الاحمر. ويمكن للباحث ان يستخدم نموذج للتجربة، حيث يدفع احدهم للعبور بينما الضوء الاحمر مازال مشتعلا لينظر كم من الناس يتبعون سلوكه هذا. عندما تتكرر التجربة في عدد اخر من اشارات المرور ويحسب عدد الذين يخاطرون بعبور الاشارة الحمراء يمكن ان نصل الى نتيجة تؤكد صحة النظرية .

التجربة الميدانية لها فائدة تحقيق التجربة المختبرية في الحياة الحقيقية، ولكن هذه التجربة يمكن ان تتأثر بعوامل خارجية كالجو(اذا كان مطيرا مثلا)، الوقت، عدد الناس في الشارع، عدد السيارات الخ. هذه التجربة شائعة جدا في علم النفس الاجتماعي، ولكنها تحتاج الى عناية اكبر في التخطيط والاعداد (Pennington 1986).

صدق التجارب Exprement Validity

لان التجارب ادوات فائقة الاهمية في عملية البحث العلمي فاننا نحتاج ان نتاكد انها تثبت امام التساؤلات حول فاعلية وصدقية هذه الاداة والاسئلة التي تطرحها وعليه فان علماء النفس الاجتماعي قدموا لنا ثلاثة طرق للصدقية[1] :

الصدق الداخلي: اذا كانت النتائج (لقياس المتغيرات المعتمدة) يمكن ان ترتبط بوضوح وثقة مع المتغيرات المستقلة (التي يمكن التلاعب بها عن طريق استبدالها) فان التجربة تمتلك صدقا داخليا، ولكن متغيرات جانبية غير محسوبة تدخل وتؤثر في المتغيرات المعتمدة والمستقلة لايمكن السيطرة عليها وتحتاج الى قدرة غيرعادية من الباحث لتوضيح النتائج. التجربة التي تتخللها متغيرات جانبية غالبا واطئة في صدقها الداخلي، ولكن طبعا من الصعب على اي باحث تجنب تدخل بعض المتغيرات الجانبية، وعموما كلما كان الباحث قادرا على التحكم في المتغيرات الجانبية وتحييدها كلما كانت تجاربه اكثر صدقية (داخلية).

الصدق الظاهري: وهذا النوع من الصدقية يشير الى امكانية تعميم نتائج تجربة معينة على تجارب اخرى موضوعا وقياسا، والسؤال هنا، هل ان التجارب المختلفة التي تستخدم اجراءات مختلفة وموضوع مختلف واداة قياس مختلفة تكون متسقة مع التجربة الأصلية؟ اذا كانت الاجابة نعم، فان الصدق الظاهري للتجربة يكون سليما. هذا النوع من الصدق مهم جدا لانه يدعم نظرية مستمدة من تجارب مختلفة ويعطي ثقة بالنظرية اكثر مما لو كان الدعم من تجربة واحدة. الصدق الظاهري والداخلي ربما يقفون ضد بعضهم البعض، فالتجربة ذات الصدق الداخلي العالي تكون متغيراتها تحت سيطرة دقيقة وهذه التجربة التي تتحكم بقوة بالمتغيرات ستكون فريدة من نوعها ويصعب تعميم نتائجها على غيرها من التجارب.

الصدق الايكولوجي: وتعني القدرة في تعميم نتائج التجربة على العالم الحقيقي (المجتمع). التجربة المختبرية تجري عادة بشكل صناعي حيث يتم تغييب او تحييد

(1) Borge 1963.

وجوه الحياة الاجتماعية اليومية. التجربة المختبرية تمتلك صدقية ايكولوجية اذا كانت النتائج قابلة للتطبيق في الحياة الاجتماعية الحقيقية، فمثلا معرفة انماط السلوك غير اللفظي الذي يحدث بين شخصين في محادثة تثبت فائدتها في تحديد فشل المتحاورين (بطريقة لفظية) اجتماعيا وكيف يمكن مساعدتهم ليكتسبوا مهارات الاتصال الاجتماعي، هذه المعرفة يتم الحصول عليها من تسجيل مرئي لاشخاص يتفاعلون في مختبر لعلم النفس الاجتماعي، فاذا كانت هذه التجربة مناسبة لبعض الناس في الحياة الحقيقية، فان التجربة تمتلك صدقا ايكولوجيا.

تحليل البيانات Data Analysis

الابحاث عادة تزودنا ببيانات او معلومات وهذه البيانات تحتاج الى تحليل من اجل الكشف عن نتائج من شانها تأييد او رفض الفرضيات، ونوع التحليل المستخدم يعتمد على ما يلي:

- **نوع البيانات المستحصلة**: مثل الاستجابات الثنائية (نعم) و(لا) او الاستجابات المستمرة مثل قياس درجات الحرارة، تحديد الموقع في القياس المؤلف من تسع درجات ترتيب الاختيار حسب الأفضلية، الاجابات على استبيان مفتوح النهايات.
- الطريقة المستخدمة في تحصيل البيانات، مثلا تجربة تحت السيطرة، مقابلة مفتوحة النهاية، الملاحظة بالمشاركة والدراسات الارشيفية.
- **اغراض البحث**: مثلا وصف حالة خاصة بعمق لمعرفة الاختلافات بين مجموعتين من المبحوثين تعرضوا لعلاجات مختلفة، او لاستقصاء الترابط بين متغيرين او اكثر يحدثان طبيعيا.

يعتمد علم النفس الاجتماعي بشكل كبير على التحليل الاحصائي للبيانات الكمية سواء كانت هذه البيانات قد استحصلت رقميا او حولت الى ارقام ثم يصار الى مقارنة هذه الارقام بطرائق مختلفة او تحليل دلالاتها. فمثلا اذا افترضنا ان المراة اكثر ودية من الرجل في اجراء المقابلات عندها يمكن ان نحصل على بيانات من مستجوبين عن نساء قمن باجراء مقابلات ورجال أيضا، ثم نقارن النتائج باستخدام

مقياس احصائي بسيط يدعى t ـ Test وهذا المقياس يقوم بحساب الفرق بين المجموعتين على اساس المتوسط الحسابي Mean [1].

القرار بشأن هل ان الاختلاف بين المجموعات ذو دلالـة سيكولوجية Psycholosical Significant، سيعتمد على الدلالة الاحصائية Statistical Significant. علماء النفس الاجتماعي هنا يتقيدون بالقواعد التقليدية للاحصاء، فلو كانت قيمة tواحد من عشرين (05.0) احتمالية الحدوث بطريق الصدفة (هذا اذا اخترنا مئة شخص على شكل مجموعات مؤلفة من 10 ذكور وعشر اناث لكل مجموعة، فانه فقط خمس مرات او اقل يمكن ان نحصل على قيمة t معادلة او اكبر من القيمة المتحصلة من البحث) وعلى ذلك فان الأختلاف بينهما ذو دلالة إحصائية، وذلك يعني ان هناك فرقا بين الاناث والذكور في اجراء المقابلات بطريقة ودية. طبعا t ـ test هو اداة بسيطة للغاية وعلم النفس الاجتماعي يستخدم ادوات احصائية اكثر تعقيدا لايجاد العلاقة بين متغيرين او اكثر واهمها استخدام الارتباط Correlation، الانحدار Regression، تحليل المتغيرات المتعدد One Way & Two Way Analysis of Varianceوبطبيعة الحال علم النفس الاجتماعي يستخدم ايضا التحليل الكيفي Qualitative Analysis لكثير من الظواهر الاجتماعية التي لايصلح معها استخدام او تحويل استجابات او اتجاهات او مشاعر الناس الى ارقام.

اعتبارات اخلاقية Ethical Considerations

كباحثين لابد من ادراك حقيقة ان علم النفس الاجتماعي مثل كل العلوم الاخرى يواجه تحديات أخلاقية، فمثلا انه من غير الاخلاقي ان يعرض المشارك في تجربة الى مايبعث على الحرج او يعرضه لتأثيرات مؤلمة من وجهة نظره. اذا كانت التجربة مهمة جدا فما هي حقوق المشاركين فيها؟ ماهي الالتزامات الاخلاقية التي يتعين على الباحث الالتزام بها؟ على الرغم من ان الاعتبارات الاخلاقية يلتزم بها في اغلب البحوث الا ان حقوق المبحوثين قد تتعرض لنوع من الغزو او الاهمال او الخداع Milgram (1974). وفي هذا السياق هناك اربعة اعتبارات اخلاقية ينبغي ان تؤخذ في الاعتبار في اي بحث او تجربة وهي :

---

(1) Pennington 1993.

- الراحة البدنية للمشاركين Physical Welfare of Participants: انه من غير الاخلاقي ان يتعرض الانسان اثناء التجربة الى ايذاء بدني، فمثلا استخدام صدمة كهربائية تحدث حروقا ظاهرة من الصعب تبريرها او مثلا اخبار المشارك في تجربة ان أداؤه كان سيئا للغاية في الاختبار المكتوب، فهذا قد يؤثر عليه طول حياته ويضعف ثقته بنفسه او تقييمه لنفسه وهذا يمكن تصنيفه على انه مؤذي للمشارك في البحث.

- احترام الخصوصية: ينخرط علم النفس الاجتماعي في ابحاثه في غزو خصوصيات الناس. الباحث في علم النفس الاجتماعي يمكن ان يسأل الناس اسئلة شخصية جدا، يمكن ان يراقب سلوكهم من دون معرفتهم. وهذه العملية تعتبر غزو لخصوصيات الناس، وانه من غير الاخلاقي ان يقوم بها الباحثون. ولكن احيانا من الصعب تجنب الدخول في خصوصيات الناس لاعتبارات ذات فائدة للمبحوثين انفسهم، فمثلا السؤال عن خصوصية العلاقات الجنسية للمبحوث مفيدة جدا لمعرفة ما اذا كان قد تعرض للاصابة بمرض HIV أو AIDS بسببها، كما انها مفيدة في معرفة اسباب الطلاق او العلاقة العاطفية بين الجنسين، ولكن المقنع في مثل هذه الحالات ان تعامل المعلومات المستحصلة بسرية تامة ولا ينبغي ان يطلع عليها احد غير الباحث ويتعين اسقاط الاسماء منها. كما ان المعلومات ينبغي اتلافها بعد الحصول على النتائج المطلوبة لأغراض البحث.

استخدام الحيلة او الخداع Use of Deception

في التجارب المختبرية يلجأ الباحثون احيانا الى التلاعب في مشاعر وسلوك الناس من اجل الحصول على استجابات عفوية، طبيعية وليست نتيجة رد فعل، ولان المبحوثين ينبغي ان يبقوا على جهل بالفرضيات التي يريد الباحث التأكد منها تجريبيا فأن الباحثين غالبا يغيرون الهدف الحقيقي للتجربة. وفي هذا المجال ادير واخرون (Adair et al 1985) يعتقدون ان درجة بسيطة من الاحتيال ضرورية لاستحصال نتائج افضل في التجربة. لقد اشاروا (Hogg & Vaughan 2004) الى ان بين 50 و75 بالمئة من التجارب المنشورة استخدمت نوعا من الخداع او الاحتيال على

المبحوثين. ورغم فوائد الاحتيال في اجراء التجارب الا انها اعتبرت غير اخلاقية وخرجت اصوات كثيرة من اصحاب الاختصاص انفسهم مطالبين بحضر التجارب التي تستلزم قدرا من الخداع حتى ولو كانت ذات فائدة للمبحوثين انفسهم Kelman 1967)) والواقع ان هذا فيه قدر من التطرف، كما انه يحول دون اغناء المعرفة العلمية بالتجربة، وقد اعطتنا الدراسات التجريبية التقليدية السابقة التي تنطوي على قدر من الخدعة او الاحتيال نتائج مبهرة في مختلف اوجه النشاط الانساني المرتبط بالتفاعل والسلوك ولولاها لبقيت كثير من النظريات حبيسة التكهنات والافتراضات، ولهذا يقول (Elms 1982) ان احدا لم يجد على اية حال اي نتائج سلبية لاستخدام قدر بسيط من الاحتيال في اجراء التجارب في علم النفس الاجتماعي. وان المشاركين عموما يتمتعون بسماع انهم خدعوا من اجل الحصول على نتائج افضل لخدمة المعرفة العلمية ولم يعترض منهم احدا.

موافقة المبحوثين: Informants Consent

احدى اهم الطرق المستخدمة في صيانة حقوق المبحوثين في التجارب هو الحصول على موافقة المبحوثين قبل اجراء التجربة. مبدئيا المبحوثين ينبغي ان يعطوا موافقتهم طوعا بدون اي ضغط او اكراه (من المستحسن الحصول عليها كتابة). وهنا فأن المشاركين في التجربة ينبغي ان يعرفوا على ماذا يعطون موافقتهم، كما ان لهم الحق في الانسحاب من التجربة في اي وقت شاءوا، والباحث ينبغي ان لايكذب او يكتم عن المبحوث اي معلومات تتعلق بالبحث من اجل الحصول على موافقة المشارك، او حتى احراج المشارك كي لايقول «كلا» او ينسحب من التجربة عن طريق ممارسة الضغط الاجتماعي اواستخدام نفوذه او نفوذ مؤسسته للتأثير على المشاركين.عمليا اعطاء معلومات كاملة للمبحوثين عن التجربة امر مثير للجدل واغلب التجارب قد تحتاج الى نوع بسيط من الاحتيال او الخداع لكي يبقى المشارك ساذجا.

التغذية الرجعية للمبحوثين Correspondent Feedback

المشاركون في التجربة ينبغي ان يعطوا ايجازا عن التجربة التي كانوا جزءا منها مباشرة بعد الانتهاء منها، الايجاز مصمم من اجل اعطاء تاكيدات للمشاركين انهم

موضع احترام وتقدير لتفهمهم مقاصد التجارب في علم النفس الاجتماعي. وبتعبير ادق الايجاز يتضمن شرح التجربة بشكل واف باطارها النظري ومحتواها التطبيقي واي خدعة تمارس اثناء التطبيق ينبغي تبريرها بما يقنع المبحوث قناعة تامة وعلى العموم فان علماء النفس الاجتماعي يقومون باجراء ابحاث عن ظواهر اجتماعية غاية في الحساسية، مثلا يتناولون قضية الانحياز او المحاباة او التميز على أساس العرق او الجنس او العمر، في مثل هذه الظواهر يتعين على الباحثين قدر المستطاع تجنب اجراء البحث وكتابته وتحليله بطريقة توحي بالانحيازية ولا ينبغي ان يكون مطروحا للعامة من الناس بما يساء فهمه.

الاطار النظري لعلم النفس الاجتماعي الحديث Theoretical Framework

الاهتمام بمشكلة التفاعل الاجتماعي ليست حديثة العهد فالنظريات حول السلوك الاجتماعي سبقت في تاريخها التفكير المنظم حول العالم المادي والواقع كما يقول دوركهايم (Durkheim 1895) ان معظم المفاهيم الاساسية التي استخدمت في الدراسات المنظمة حول الظواهر المادية مستمدة من النظريات القديمة عن الحياة الاجتماعية. مفكرين مثل أفلاطون، أرسطو، كانت، هيجل، لوك، بينثام، هوبز وروسو وابن خلدون وابن الازرق كان جل تفكيرهم وابداعهم عن«كيف يتصرف الناس بهذا الشكل او ذاك» (Gergen & Gergen (1981:6) واعمالهم وضعت حجر الاساس لعلم النفس الاجتماعي الحديث.

الان مع هذا الكم النظري الذي ورثناه عبر القرون من امثال هؤلاء المفكرين عن العلاقات الاجتماعية، ماذا يمكن لعلم النفس الاجتماعي الحديث ان يضيف بما يختلف عما فعله هؤلاء. هذا السؤال له اجابتين الاولى تتعلق بالنظرية والثانية بالمنهج اما المنهج فقد سبق ان أوضحناه، اما النظرية فسنلقي الضوء عليها في الصفحات التالية وبعمق اكبر في الفصول القادمة.

النظرية في سياقها التاريخي : Theory in its Historical Context

قبل قرن من الزمان لم يكن هناك ادراك او وجود لما يسمى اليوم بـ«علم النفس الاجتماعي» الافكار الاجتماعية كانت عبارة عن اشارات عابرة تدخل

ضمن دراسة الفلسفة، اليوم عشرات الالاف من السيكولوجيين والسوسيولوجيين والانثروبولوجيين كرسو حياتهم المهنية للدراسة المنظمة للسلوك الاجتماعي، وفي هذا السياق يقول شيفر (Shaver 1977) ان اكثر من 90 بالمئة من الابحاث في علم النفس كانت قد اجريت في الخمس والعشرين سنة الماضية[1]*. واول كتاب منهجي في علم النفس الاجتماعي في امريكا الشمالية طبع عام 1908 كتبه William MacDougal ماكدوكال، وهذا الكتاب كان اهتمامه الاساس قوة الدوافع البايولوجية في السيطرة على السلوك الاجتماعي. وهذا الكتاب افاد من اعمال اكثر من مئة وخمسين عالما، منهم ثلثين غير مختصين بعلم النفس، وهذا الكتاب عالج اثنا عشر موضوعا صارت اساسا لمعظم كتب علم النفس وعلم النفس الاجتماعي، وهذه الموضوعات تشمل، الادراك الاجتماعي، التجاذب الاجتماعي، الانحياز، الاتجاهات وتغيرها، العدوانية، الايثار Altruism، والجماعة. ان تأثير الدوافع الفطرية يكاد يكون اليوم محدود للغاية.

ان تطورعلم النفس الاجتماعي يملك تأثيرذو بعدين في النظرية الاجتماعية، الاول ان التقدم اخذ حيزا مهما في غنى وتعقيد التفكير الاجتماعي. والثاني ان التكوين الاولي للنظرية اخذ شكلا بسيطا ومحدودا، بمعنى ان تشكيل النظرية كان يعتمد على دليل مفرد وكل الاجوبة على الاسئلة المعقدة للحياة الاجتماعية مستمدة من مبادئ هذا الدليل الاولي المفرد. مثلا فلاسفة مثل بينثام او جون ستيورات ميل J.S.Mill كانوا قد طوروا مفهوم اللذة Hedonism، حيث تصوروا ان السلوك الاجتماعي يتكون بدافع البحث عن المتعة وتجنب الالم على النقيض من

ذلك يعتقد توماس هوبز T.Hobbes الذي يرى ان قوة الدوافع المركزية هي «السلطة» حيث ان الملكية «وهي الرغبة في السلطة تقود الى السلطة ولاتنتهي الا بالموت». Hobbes 1651:63 ويرى تارد ان نزعة الناس الحقيقية هي تقليد بعضهم البعض وهي مفتاح الغموض الاجتماعي وهو في ذلك يقول «ان المجتمع هو التقليد» Tarde 1903 :74 وكما سوف نرى فان الدوافع المشار اليها، المتعة والسلطة

---

(1) * هذا الكلام كان في عام 1966 بمعنى ان الابحاث المنهجية والنظريات عمليا بدأت في نهاية الاربعينات وبداية الخمسينات، اما اليوم فان الابحاث تفوق ذلك مئات المرات.

والتقليد، استمرت كمركز اهتمام جوهري في علم النفس الاجتماعي.

على اية حال ان البساطة والمحدودية في تشكيل النظرية بدأت تتلاشى مع تنامي التطور المهني وتعدد وجهات النظر في القضايا الاجتماعية. علماء النفس الاجتماعي اليوم يرون عوامل واسعة متعددة تشكل مع بعضها دوافعا لسلوك الناس، وهم يحاولون الاخذ في الحسبان معرفة هذه العوامل بكل تعقيدتها ولهذا مثلا ليس هناك عالم نفس اجتماعي معاصريعتقد ان السلطة هي العامل الوحيد المهم في الحياة الاجتماعية وان الباحثين المهتمين بالسلطة يحاولون التنويع بين عدة اشكال من السلطة ويفهمون محاسنها ومساؤئها. بالاضافة الى ماتقدم وإلى غنى وتعقيد النظرية الاجتماعية، فان تطور علم النفس الاجتماعي ادى الى زيادة اهتمامه بالتطبيقات. معظم المفكرين القدامى هم فلاسفة وهؤلاء لايمتلكون الرغبة التي لدى علماء النفس الاجتماعي المعاصرين في معرفة فاعلية النظرية في حل المشكلات الصعبة التي تواجه المجتمع. هذا الاهتمام في التطبيقات في جزء منه كان نتيجة لتنامي المشكلات الاجتماعية التي تستلزم حلولا، وفي جزء منها لحاجة الصناعيون الذين يعتقدون ان العامل يمكن ان يبرمج كما تفعل الالة (Baritz 1980). كما ساهم علماء النفس الاجتماعي بجهد واسع اثناء الحرب العالمية الثانية في مجالات فهم السلوك الانساني والتأثير عليه وتغيير الاتجاهات، والحرب النفسية وانتاج الجماعات.

على اساس ما تقدم نلاحظ ان التطور في هذا الميدان احدث نوعين من التغير في شكل النظرية الاجتماعية، الاول هو تطور النظرية من البسيط الى المعقد ومن المحدودية الى الاتساع، كما انها اصبحت اكثر اهتماما بالمشكلات الاجتماعية التي تحتاجها السلطة والصناعة.

تطور مهارات الملاحظة The Development of Observational Skills

لقد لاحظنا حتى الان كيف ان تطور النظرية الاجتماعية ادى الى تغير كبير في محتوياتها واهتماماتها قياسا بما كانت عليه في الماضي، وميزة اخرى يمكن ان تضاف لما تقدم وهي تطور مهارات الملاحظة لدى علماء النفس الاجتماعي، وكما يمكن ان نتوقع فأن التطور الحاصل في العلوم الطبيعية يبدو مسؤولا عن التطور

في العلوم الاجتماعية . لقد كانت الملاحظة في العلوم الطبيعية الحجر الاساس في تطوره، ولهذا فان المختصين في العلوم الاجتماعية ادركو انهم لابد ان يتبنوا اجراءات مماثلة في دراسة السلوك الانساني وقد اثمرت هذه الاجراءات عن تطور هائل في النظرية والتطبيق. في هذا السياق قام نورمان تربليت N.Triplett في عام 1897 بعمل اولى دراساته المنظمة عن النشاط الاجتماعي، تربليت حاول معرفة تأثير البيئة على الاداء الإنساني، هل إن الناس يقومون بأداء افضل في حالة حظور الاخرين ام افضل في حالة غيابهم؟ وكيف تؤثر المنافسة مع الاخرين على الاداء الفردي؟ قام تربليت بأداء تجربته على راكبي الدراجات الهوائية الذين اكملوا تدريبا على ركوب الدراجات لقطع مسافة 25 ميل، ثم بدأ بتسجيل ملاحظاته في ثلاث مراحل:

الاولى: المنافسة مع الساعة.

الثاني: الركوب مع رفاق ذوي سرعات عالية.

الثالث: المنافسة مع راكبين اخرين.

لقد كانت التجربة تهدف الى معرفة السرعة القصوى التي يقوم بها راكبي الدراجات تحت اي من هذه الظروف الثلاثة وقد اظهرت النتائج ان اداء راكبي الدراجات مع وجود شخص اخر كان قد سهل الاداء بشكل كبير، وعندما تنافسوا مع الساعة كان اداؤهم حوالي 24 ميل بالساعة ولكن عندما تنافسوا مع رفاق سريعين تحسن الاداء الى 31 ميل بالساعة، والاداء لم يتحسن كثيرا مع منافسين اخرين (32.5 ميل بالساعة)، لقد استمر تربليت عمله ليثبت ان تأثيرات مماثلة يمكن ان تحدث عندما اجرى تجاربه في المختبر على اخرين يمارسون القفز واخرين يمارسون جذب سنارة الصيد، بمعنى ان وجود اخرين منافسين سيؤدي الى تحسين الاداء.

التاكيد على الملاحظة في تجارب العلوم الاجتماعية تسارعت كثيرا مع انعطافة القرن العشرين وطرق البحث الاجتماعي اصبحت اكثر تعقيدا عبر السنين. كما ان طريقة الملاحظة الالكترونية مكنت السيكولوجيين لتسجيل نتائج السلوك الاجتماعي بدقة اكبر، وان استخدام الاحصاء جعل بالامكان حساب «ثبات» التجارب Reliability بدرجة اكثر دقة وتماسكا وجعل بالامكان اعادة التجريب بنجاح .

اغراض النظرية Purposes of Theory

يهتم علماء النفس الاجتماعي بالنظرية وبالملاحظة الدقيقة للسلوك الفردي، وذلك بهدف المساعدة في تحسين ظروف المجتمع، ولكن كيف تساعد النظرية والبحث لتحقيق هذا الهدف دعنا اولا نتحدث عن النظرية، وعن اهدافها، وكيف تخدم الناس؟

النظرية يمكن تعريفها على انها مجموعة افتراضات مترابطة منطقيا لوصف او توضيح الملاحظة. كل واحد منا يستطيع ان يضع اطارا نظريا حول السلوك الاجتماعي. بعض الناس يعتقدون مثلا انه كلما ازداد الناس غنى كلما قاوموا التغير، بعض الناس يعتقدون انه كلما ازداد حبهم لشخص ما فأن حبهم لأخرين قد يتناقص، وبعض الناس يعتقدون ان الناس الذين يلبسون الملابس ذاتها التي تلبسها انت هم اكثراحتمالا ان يهبّوا لمساعدتك من اولئك الذين يلبسون ملابس مختلفة، اوالذين يتكلمون نفس اللغة قد يميلون اكثر لمساعدتك من اولئك الذين لايتكلمون نفس اللغة . هذه الأمثلة من المحتمل انها تصف خبرة الانسان العامة بشكل دقيق ولكن لو غيرنا صيغة المثال السابق قليلا وقلنا مثلا ان الناس الذين يلبسون ملابسا مشابهة لملابسك فانهم اكثر احتمالا ان يسدوا لك معروفا اكثر من اولئك الذين يلبسون ملابس مختلفة لانهم يعتقدون انك احدا منهم وانك لن تقوم بأيذائهم هذا الافتراض او التعبير يوضح لنا لماذا توجد علاقة بين الملبس المتشابه واسداء المعروف. وعندما يستخدم الافتراض النظري للتكهن بالسلوك غير الملاحظ بعد، فأن ذلك يسمى افتراض Hypothesis، فاذا كنت في مدينة غريبة وقد سرقت حافظة نقودك فانه يمكنك ان تلجأ الى أصحاب الملابس ـ المشابهة لاختيار شخص لتسأله مساعدتك.

والسؤال هنا كيف تختلف نظريات علماء النفس الاجتماعي عن النظريات التي تستخدم خبرة الناس العامة. اولا يحاول علماء النفس الاجتماعي ان يجعلوا نظرياتهم عامة public او واضحة explicit، ومع ذلك فان الافتراض عن العلاقة بين الملابس المتشابهة واسداء المعروف قد لاتكون مفاجأة لك ولكن قد لاتجد كثيرين يستطيعون ان يضعوا هذه العلاقة في هذا الشكل من التعبير. قد يعرفون هذه

العلاقة ولكن صياغتها غيرمعروفة بهذا الشكل المنطقي. علماء النفس الاجتماعي يضعون هذه الصيغة التعبيرية (النظرية) بشكل واضح من اجل اختبارها نقديا بما يوضح مدى قوتها او ضعفها وهل ان فرضية الملابس المتشابهة دائما تصمد امام الاستقراء النقدي؟ ربما لا، فمثلا هل ان امرأة ترتدي فستان سهرة يمكن ان تحصل على مساعدة من سيدة اخرى ترتدي فستان سهرة ايضا لكي تساعدها في تغييرعجلة السيارة المخروقة؟ وحيثما كانت النظرية واضحة وصامدة امام النقد فانها يمكن ان تتطور وان تغنى. وبجانب ذلك فان علماء النفس الاجتماعي لا يسعون فقط لجعل النظرية واضحة وعامة وانما يحاولون ايضا صياغة «فروض عامة» General Propositions، معظم نظريات الناس تتبلورمن خلال علاقاتهم اليومية وهي خاصة بهم وحدهم. ربما تمتلك نظرية واضحة حول رد فعل ابويك عن اداءك المدرسي، او كيف يستجيب اصدقائك لاختبارك في الموسيقى. وعلى النقيض فان علماء النفس الاجتماعي يحاولون صياغة " افتراضات " قريبة من حياة الناس جميعا، فمثلا بدل التركيز على التشابه في الملابس، يحاول علماء النفس الاجتماعي فهم كيف يستجيب الناس لاخرين مشابهين لهم في آراءهم، نمط العلاقات والاتجاهات وخصائص اخرى مماثلة لما لديهم. الافتراض حول التشابه في نمط اللباس يمكن اعتباره وجه بسيط لمشكلة عامة اكبر، علماء النفس الاجتماعي يحاولون ان يجعلوا نظرياتهم شاملة لكل الناس في كل زمان ومكان .

اخيرا يحاول علماء النفس الاجتماعي تطوير نظريات «متماسكة منطقيا». معظم النظريات الواضحة مليئة بالمتناقضات فمثلا قد يعتقد شخص ما ان الناس بحاجة الى الامن والاستقرار في حياتهم وبنفس الوقت يعتقدون انهم بحاجة الى التكاثر والتغير الذي من شانه ان يهدد الأمن والاستقرار لأنه يستلزم الصراع والتنافس. شخص اخر يعتقد ان الناس بحاجة الى الحب اكثر من اي شيء اخر وبنفس الوقت يعتقد ان الناس اليوم يتجنبون العلاقات الحميمة. في بناء النظرية يحاول علماء النفس الاجتماعي قدر المستطاع تجنب هذه التناقضات، وعندما تظهر بعض التناقضات في النظرية فان علماء النفس الاجتماعي يحاولون جهدهم لاعادة النظر

في مكونات النظرية وصياغتها من جديد بطريقة اكثر دقة واكثر تفصيلا[1].

بعد هذا كله نريد ان نعرف ماذا يريد علماء النفس الاجتماعي ان يحققوا من نظرياتهم. دعنا نأخذ في الاعتبار ثلاث اهداف رئيسية، زيادة الفهم، زيادة الحساسية وادخال طرق جديدة للسلوك.

تنظيم الخبرة: Organize the Experience

لتقدير دور النظرية الاجتماعية، فأن الهدف الاول الرئيسي هو الاخذ في الاعتبار ان في معظم افعال الناس (عندما يتحدثون، يبتسمون، يجلسون، يمشون في الشارع، يمسكون ايدي بعضهم البعض) لها معنى لديك، يمكنك ان تدرك معنى هذه الانشطة بسبب عملية التعلم السابقة. ان سلوك الاخرين لاياتي معبأ في وحدات شاملة منظمة (لاياتي في اكياس معبأة). بل ان كل عضو في الثقافة الاجتماعية يتعلم لادراك الانماط المعينة لاشكال السلوك في وحدات منفصلة (يتحدثون، يبتسمون، يجلسون) والفرد يجب ان يشير الى هذه الوحدات في نظام من اجل الاتصال مع الاخرين بنجاح. الاطفال العراقيون مثلا يتعلمون ان انماطا معينة من السلوك هي اشارات عدائية كرفع الاصبع الى الانف او عند رفع الاصبع الأوسط لليد، وهذه الانماط تختلف عن اشارات الحب مثل القبلة او الاخذ بالاحضان. ان بعض الاشارات المتعلقة بأثارة الانتباه تختلف من ثقافة لاخرى وعبر التاريخ معظم الاشارات التي توحي بالاهانة في مجتمع اليوم في امريكا قد لا تحمل ذات المعنى في امريكا القرن الثامن الميلادي او في مصر اليوم.

عبر الزمن اعضاء الثقافة المعينة يتعلمون ايضا اضافة علامة صوتية لمختلف وحدات السلوك، علامة معينة تعني «اهانة» بينما يراها اخرون على انها «اطراء» وحالما توجد العلامة الصوتية فأن انتشارها من فرد لاخر سيكون واسعا، وهكذا يتعلم الرضيع او الاجنبي كل الاشارات الثقافية من خلال اللغة وبواسطتها يفهمون العالم ويتفاعلون مع بعضهم البعض، وبنفس الطريقة يعمل علماء النفس

(1) Gergen & Gergen 1981.

الاجتماعي، حيث انهم يحاولون استبصار discern انماط الحياة الاجتماعية وتطوير كلمات من شأنها ان تمكن الناس من الاتصال وفقا لتلك الانماط. هذه النظريات تمهد للفهم ولتوصيل هذا الفهم للآخرين، مثلا بعض علماء النفس الاجتماعي لديهم اهتمام بنوعية الحياة الحضرية. ان فهم الحياة الحضرية يتطلب توصيف الفوارق، ومن ثم ايجاد مصطلحات لتمثيل هذه الفوارق احدى الفوارق المهمة استنبطت من العمل المسمى «الغريب الحميم» Friendly Stranger وهذا الغريب الحميم هوالشخص الذي تألفه حالما تراه بدون ان تعرفه والحياة في المدن الكبيرة ليست دائما لا شخصية Impersonal او مجهولة بمعنى ان الفرد فيها نكرة رقم في قائمة، كما يظن البعض، لان الفرد يشعر كما لو انه في مجموعة يعرفها حتى ولو لم يتصل بهم في حقيقة الامر. (Milgram 1977)، وهنا فان النظرية اذا لم تطور مفهوم «الغريب الحميم» فان الادراك وعملية الاتصال حول هذا النوع من الدعم الاجتماعي الصامت ستبقى غير معروفة.

النظرية كأداة تحسس Theory as Sensitizing Device

التنبؤ بالاحداث الجارية هوالاخر احد اهداف النظرية الاجتماعية. وكما في النظرية الطبيعية فان المنظرين الاجتماعيين يأملون في ايجاد نظرية قابلة للتنبؤ ببعض الاحداث الجارية مثل الطلاق، النجاح الفردي، التمايز العرقي او الطائفي او من الذي سيكون رئيسا. بالرغم من ان كثيرين يأملون ان مثل هذه التنبؤات ستكون ممكنة يوما من الأيام، ولكن مثل هذه النظرة قد تكون اكثر من متفائلة، وهناك سببين لمثل هذه الشكوك، الاول، ان الحياة الاجتماعية تتغير على الدوام، رغبات الناس معتقداتهم، حاجاتهم وامالهم تتغير بتغير الزمن. وهناك سبب ضئيل للاشتباه بأن الحساب الدقيق لسلوك اليوم يمكن ان يصلح للتنبؤ في احداث لاحقة (Cronbach 1975) والثاني، ان التنبؤ الدقيق يصطدم بما يسمى «التأثيرات الثقافية او الاستنارة» Enlightenment Effect وهذا يعني ان الناس قد يستنيرون بنظرية ونتيجة لذلك يغيرون أنشطتهم، رغم أن النظرية ربما لم تعد صالحة للتنبؤ، فأذا كنت على وعي بالنظرية التي تتنبأ بأنك مقبل على الطلاق فربما تعمل مابوسعك للحفاظ

على حياتك الزوجية وعندئذ فأن النظرية ستفشل في التنبؤ بسلوكك، بسبب هذه المشكلات عدد كبير من علماء النفس الاجتماعي لا يعتقدون ان التنبؤ الدقيق هو احد اغراض النظرية.. والاقرب للصواب هو الاعتقاد بأن النظرية يمكن ان تعمل كأداة تحسس، عن طريق الاشارة الى ان عوامل محتملة تؤثر في الحياة اليومية للناس. وهذا من شأنه ان يوجه الانتباه حول النتائج المحتملة لافعالهم. وبينما لاتستطيع النظرية ان تتنبأ بدقة فأنها ذات فائدة قصوى لتوقع ما يمكن ان يحدث ولماذا. وان التسلح بمثل هذه التوقعات يمكن ان يقود الناس لكي يتهيؤا بطريقة افضل للمستقبل.

النظرية كوكالة تحرير Theory as a Liberating Agency

النساء اللواتي يشعرن او شعرن بأن دورهن مقتصر على ادارة شؤون المنزل، وجدن في حركات تحرير المراة ملاذا للتحرر. لقد تزايد ادراك المراة في ان دورها التقليدي هو نتيجة للاساطير الثقافية حول الاختلافات بين المرأة والرجل وبسبب هذا الادراك بدأن يفكرن في الحصول على نمط حياة بديل. علماء النفس الاجتماعي هم ايضا حاولوا تطوير نظريات من شأنها زيادة وعي الناس بالخلل الموجود في انشطتهم وبنفس الوقت يقودهم نحو بدائل مثمرة، النظرية بهذا المعنى تقوم بتحرير الناس من قيود الحياة اليومية.

الطموحات النظرية تنامت في مطلع العشرينات من القرن الماضي (1920‘s) على يد جماعة من علماء المجتمع في مؤسسة المانية للبحث الاجتماعي، هذه الجماعة يطلق عليها مدرسة فرانكفورت (Jay 1973)لقد تأثرت افكار هذه الجماعة بشكل قوي بافكار وكتابات كارل ماركس حول التمايز الطبقي الذي افرزه النظام الرأسمالي. وكانت مناقشاتهم تتركز حول النظام الرأسمالي الذي برأيهم استمر في الانتعاش جزئيا بسبب ان الناس توقفوا عن التساؤل حول فرضياته الاساسية وان الذي يحتاجه هو النظرة النقدية، النظرة التي من شأنها ان تؤشر المعايب في الافتراضات الاساسية للناس، وهذه الرؤية كما يعتقدون ستفتح عقول الناس لامكانية استبداله او تغييره نحو نظام ماركسي. معظم علماء النفس الاجتماعي

اليوم يعتقدون ان عملهم المهني ينبغي ان يستمر لطرح الاسئلة عن الافتراضات الاساسية او المعتقدات حول الحياة الاجتماعية. وهم بذلك يأملون بفتح عقول الناس حول افكار جديدة عن طريق تعميم نظريات تعطي البدائل للوضع الراهن Status Quo. النظرية التي تخلق هذه البدائل تسمى النظرية المولدة او المحركة Generative theory، مثل هذه النظرية تتحدى الافتراضات الشائعة في الثقافة الاجتماعية، وتعطي الناس الفرصة للاستفهام عما اذا كان ما يعتقدون به في الماضي حقيقة. وفي عملية تكوين هذا التحدي فأنهم يعطون خيارات بديلة للمعتقدات اللازمة، فمثلا الحقيقة القاطعة في ان معظم الناس يعتقدون ان تربية الطفل تتضمن الافتراض القائل ان العلاقة الطيبة بين الابوين من شأنها ان تجعل الطفل ينمو بشكل سعيد، فالاباء الذين يعتقدون ذلك سيبذلون جهدا كبيرا لتبدو علاقتهم متناغمة او منسجمة في الظاهرعلى الأقل، هذا الافتراض سيقرر طبيعة افعالهم. وهنا قد يطرح احد ما نظرية مغايرة تقول ان الابوين ينبغي ان ينفتحوا عاطفيا، ويجب ان يبثوا اختلافاتهم وصراعاتهم لكي يتعلم الطفل كيف يواجه عالم الحقيقة على العكس من اولئك الذين يتظاهرون بالانسجام، هذه النظرية المغايرة لما يعتقده معظم الناس هي نظرية "مولدة" اومحركة Generative، انها تدفع الناس لتجريب بدائل أخرى. وباختصار، فأن نظريات السلوك الاجتماعي مفيدة لجعل العالم قابل للفهم من خلال زيادة الحساسية للعوامل التي تؤثر في حياة الناس وتساعدهم لايجاد طرق جديدة للسلوك.

ثمرات البحث Fruits of Research:

عدد قليل من علماء النفس الاجتماعي انشغلوا في النظرية فقط ولكنهم حاولوا ربط نظرياتهم بالبحث من اجل التزود بالمعلومات عن انماط السلوك الاجتماعي في الماضي او الحاضر لكي يتمكنوا من التنبؤ بالاحداث المقبلة وكذلك لزيادة تأثير النظرية اثناء عرضها.

توثيق الحياة الاجتماعية: Social Life Documentation

هل احسست بالدهشة ذات مرة حول نسبة السكان الذين يتعاطون المخدرات، حجم التحامل على اليهود والكاثوليك والمسلمين، او حجم الجنسية المثلية

في المجتمع المعاصرهذه اسئلة مهمة واجوبتها يمكن ان تؤثرعلى افعال الناس، تصويتهم في الانتخابات العامة، اختيارهم للوظائف والأعمال، اختيارهم للسكن، وهكذا..

في الغالب مهمة وصف الحياة الاجتماعية تُركت للناقد الاجتماعي، لمذيع الاخبار او للسياسي. وعلى اية حال فأن معظم حساباتهم تعتمد على وجهات نظر شخصية او متحيزة لاناس جمعوا قليلا من المعلومات المنظمة والذين لايكترثون للعينات الممثلة للمجتمع او حساب معامل الثبات في عملية الملاحظة. على النقيض من ذلك أعطى علماء النفس الاجتماعي اهتماما كبيرا لهذه الاشياء وقاموا بتطوير خلية منظمة من طرق البحث التي يمكن من خلالها الحصول على معلومات عالية الثبات حول الحياة الاجتماعية.

لتوضيح بعض انواع الاستبصار Insights التي قدمتها بعض الابحاث المنظمة، سنأخذ في الاعتبار مشكلة قوة الشرطة، ففي عام 1968 ملايين الناس شاهدوا شرطة شيكاغو في التلفاز، وهم يستخدمون الكلاب والغازات المسيلة للدموع لتفريق المتظاهرين حول المعاهدة الوطنية الديمقراطية، هذه الحادثة ليست فريدة من نوعها، الشرطة يبدو انها تسيء استخدام سلطتها، يضايقون، يهاجمون وحتى يقتلون الناس العزل، ولكن ماهي ردود افعال الناس تجاه قوة الشرطة ؟ واذا كانوا مهتمين، فلماذا لايفعلون مجتمعين شيئا ما؟

لاستكشاف هذه القضايا قام باحثون باستطلاع عينة مؤلفة من احد عشر فردا اختيروا عشوائيا (Gomson & McEvoy 1975). المستطلعين سؤلوا من بين عدد من الاسئلة فيما اذا كانوا يعتقدون ان الشرطة على خطأ بمهاجمة المتظاهرين العزل حتى لو كان المتظاهرون ينعتون الشرطة باسماء غير مقبولة، ثم سؤلوا عما اذا كانت الشرطة تستخدم القوة المفرطة في الغالب، واذا كان للمتظاهر الذي يهين الشرطة الحق في مقاضاة الشرطة عندما يتعرض للضرب نتيجة لذلك. في تحليل البيانات قسم الباحث البيانات الى قسمين، قسم موافق أوموافق بشدة وقسم اخر لايعارض الشرطة في استخدام العنف. وكانت النتيجة مفاجأة ومخيبة لامال الباحث، فقد وجد

ان 27% من البيض فقط هم الذين يعارضون قيام الشرطة باستخدام العنف، 50% لا يمانعون من استخدام الشرطة للعنف في فض المظاهرات، اما السود وهم غالبا هدفا لعنف الشرطة فقد اجاب 69% منهم انهم يعارضون استخدام القوة، النتيجة زودت الباحث بمعلومات مهمة عن السلوك الاجتماعي، وفيها تبين ان الغالبية يؤيدون استخدام الشرطة القوة في تفريق المتظاهرين العزل، وان الشرطة لذلك لايقلقون اذا ما أساؤا استخدام القوة ضد حقوق المتظاهرين الذين يخرجون قليلا عن الخط. النتائج استخدمت ايضا كمعيار للتغير الاجتماعي. ان تعيش في بلد ديمقراطي لايعني ان الاغلبية لها الحق في اضطهاد الأقلية، واذا كانت الاقلية هدفا رئيسيا لقوة الشرطة فأن عملا قانونيا وسياسيا يجب ان يتخذ. واخيرا فأن الشباب والمثقفين يمكن ان يلعبوا دورا مهما في تغيير الموقف.

التنبؤ الاجتماعي Social Prediction

اذا كانت الابحاث ذات اهمية في توثيق الحياة الاجتماعية فأنها يمكن ان تلعب دورا لايقل اهمية في عملية التنبؤ الاجتماعي. المجتمع يواجه عددا هائلا من المشكلات التي تستلزم تنبؤا على درجة من الثبات، فمثلا حياة كثير من الناس ستتحسن اذا ما تنبأت المدرسة عن اي من الطلاب يمكن ان يكون طبيبا جيدا في المستقبل، أواذا كان لدى الزوجين القدرة على التنبؤ عن اي انواع الزواج يمكن ان ينتهي بالطلاق، واذا تنبأ المشرع عن اي مادة من القانون ستكون ردود الفعل عليها سلبية، فأن ذلك من شأنه ان يسهل حياة الناس ويبعد كثيرا من المتاعب عنهم. التنبؤات الاجتماعية غالبا محفوفة بالمخاطر انها اصعب بكثير من التنبؤ باحوال الطقس. الاحداث الاجتماعية دائما تتدفق، وحوادث جديدة قد تحل محل تلك التي عكرت صفو التنبؤ. التنبؤ مثلا بسوق العملات غالبا لا تنجح، اساسا بسبب ان اسعار السوق يمكن ان تتأثر بأي شي من اعلان تغير الرئاسة اليوم الى وجود عاصفة ترابية غدا، وهنا فأن طريقة مناسبة لتنبؤ محدود حول الحياة الاجتماعية ممكنا، ومثل هذه التنبؤات يمكن ان تكون اكثر نجاحا من التخمين المعتمد على الحدس.

لتوضيح ذلك، نأخذ في الاعتبار مشكلة الطاقة، هناك عدة اسباب قوية تدفع

الناس لتقليل استهلاك الطاقة، ومع ذلك فلا توجد اية اشارة الى ان الناس سيغيرون طريقتهم في استهلاك الطاقة، وبنفس الطريقة يمكن مناقشة مشكلة التدخين حيث يستمر ملايين الناس في التدخين. في كلا الحالتين، فأن الحاجة إلى برامج وسياسات تصبح ضرورية لاقناع الناس في تغيير طريقتهم، ولكن اي نوع من السياسات والبرامج ممكنة. لقد تم فحص كل البرامج التي تخطرعلى البال فكانت مكلفة جدا. فهل يمكن التكهن بنوعية البرامج التي تعمل بشكل افضل.

طريقة واحدة من شأنها تحسين عملية التنبؤ، وهي البحث في اسباب لماذا يستمرالناس باستهلاك الطاقة رغم انهم في ازمة. المشكلة ان الناس لا يعتقدون بوجود ازمة ولايكترثون بأقتصاد قليل من المال، او ربما لايريدون التخلي عن راحتهم لاستقصاء ذلك. باحثون سئلوا مئات الازواج البالغين لمليء استبيان خاص بأستهلاك الطاقة والاسئلة كانت تتعلق باعتقادهم بوجود أزمة طاقة، (Seligman et al 1969) جهودهم لادخار بعض المال، او رغبتهم في الراحة. ثم قام الباحثون بأخذ موافقتهم في قراءة عداد الكهرباء اثناء فترة الصيف حيث يستخدم التبريد في اقصى طاقة ..

بعد التسلح بهذه البيانات، صار بأمكان الباحثون اختبار العلاقة بين الاتجاهات نحو الازمة كما عبروا عنها في اجاباتهم ومختلف الاسئلة الأخرى، والنتائج هنا اشارات الى ان العامل الاكثر اهمية في استهلاك الطاقة هو «الراحة» اولئك الذين اجابوا ان «الراحة» اقل اهمية استخدموا اكبر كمية من الطاقة، الاعتقاد بازمة الطاقة وبأتجاهاتهم نحو ادخار بعض المال لم تكن ذات دلالة في استهلاك الطاقة، ولذلك قد نحتاج الى دراسات اخرى قبل وضع برنامج مناسب لتشجيع الناس على الاقتصاد في استهلاك الطاقة. وعلى اية حال فأن التنبؤ بتصميم برنامج حول «الراحة» هو بالتأكيد اكثر فاعلية في تقليل استهلاك الطاقة من اي برنامج يصمم لاقناع الناس حول حقيقة ازمة الطاقة او ادخار بعض المال. في ابحاث من هذا النوع يمكن صياغة خطط افضل بكثيرمن الاعتماد على التكهنات العشوائية.

اثبات النظرية Demonstration of Theory:

كما لاحظنا ان النظرية بأمكانها العمل على جعل الاحداث الاجتماعية قابلة

للفهم اكثر. لجلب الانتباه نحو النتائج المحتملة للافعال، كما يمكنها خلق بدائل للوضع الراهن status quo. ومن الطبيعي ان النظريات تحتاج الى إيضاحات، تحتاج الى ادلة ثابتة لتؤكد ان مايقوله المنظرون له علاقة بالنظرية. هل النظرية حقا تعزل العوامل والعمليات التي تؤثر في حياتنا اليومية ام انها مجرد تأمل نظري Armchair Speculation. المنظرون لا يستطيعون بالواقع اثبات ان رؤيتهم دقيقة، النظريات تعمل كعدسات تساعد الناس على رؤية الاشياء بطريقة مختلفة قليلا، وليست هناك نظرية تحتسب لكل شيء، ولكن النظرية يمكنها ان تتعزز بأدلة بحثية لتثبت صلاحيتها للتنبؤ بالحياة اليومية.

من اجل تعميق هذه المناقشة دعنا نتحدث عن سياسة تعويق الذات Self-handicapping التي ذكرها بيركلاس وجونز 1978، ومفادها ان اصحاب النظريات يعتقدون ان الناس غالبا غير متاكدين من قدراتهم الحقيقية، الناس احيانا ينجحون واحيانا يفشلون، ولهذا فأنه من النادرأن تجد منهم من هو متأكد من قوته الحقيقية. والشك يمكن ان يقود بعض الناس الى تعويق انفسهم عندما يكونوا تحت الاختبار، وهذا يعني ان قدرتهم على القيام بأداء جيد سيكون صعبا، ومن ثم اذا فشلوا فأنهم لا يستطيعون مواجهة انهم في الحقيقة غير قادرين، واذا نجحوا فأنهم يمتلكون الدليل على انهم ذوي مهارة، مثلا الطالب الذي يكون ثملا في الليلة التي تسبق الامتحان النهائي فأنه ربما ينخرط فيما يسمى بتعويق ذاته، فأذا فشل فانه يضع اللوم على الكحول الذي تناوله في الليلة الفائتة وليس بسبب قدراته الذكائية الواطئة، واذا نجح في الامتحان بتفوق فأنه يشعر انه عبقري وبهذا يتجاوز العوق الذي مارسه في الليلة الفائتة، والسؤال هنا هل الناس فعلا يقومون بتعويق انفسهم. بيانات البحث يمكن ان تكون ذات فائدة في هذا المجال. بيركلاس وجونز اشركوا طلاب المرحلة الجامعية الذين تطوعوا لبحث المخدرات، لقد كان هدف الدراسة معرفة تأثير انواع مختلفة من المخدرات على قدراتهم في حل المشكلات. المشاركون في البداية اعطوا تدريب اولي عن حل المشكلات، ثم قسم الطلاب الى قسمين قسم كانوا واثقين من انفسهم والقسم الاخر غير متأكدين من قدراتهم، ثم اجري الاختبار لمعرفة قابليات المجموعتين. كلا المجموعتين سؤلوا ان يختاروا واحدا من اثنين من المخدرات،

اكتافيل Actavil الذي يعتقد انه يحسن الأداء، وباندوسين Pandocin الذي يقال انه يضعف مستوى الأداء، الباحثون افترضوا ان المشاركين غيرالمتأكدين من قابلياتهم قد يلجأون الى ستراتيجية تعويق انفسهم وانهم يفضلون اخذ مخدر Pandocin بينما نظرائهم يميلون ال اخذ مخدر Actavil، لقد اثبتوا في هذه التجربة ان الانسان قد يلجأ الى تعويق نفسه ان لم يكن متأكدا من قابلياته. وهذا يدفعنا الى الثقة بالنظرية التي تقول ان تعويق الذات يحدث دائما تحت ظروف التهديد بالاختبار او بغيره.

الاتجاهات النظرية الرئيسية في علم النفس الاجتماعي: The main Theoretical Approach

من بين النظريات الاكثر اهمية في علم النفس الاجتماعي المعاصر، هي السلوكية الادراكية ونظرية الادوار Rule-Roles، في الصفحات التالية سنلقي الضوء على الافتراضات الرئيسية لهذه النظريات والاختلافات بينها.

النظرية السلوكية: Behavioural Theory

منذ العام 1920 الى 1950 هيمنت السلوكية على علم النفس الاجتماعي، وهذه النظرية تقوم على الافتراض القائل ان السلوك البشري محكوم اساسا باحداث خارجية. ايفان بافلوف رائد المدرسة السلوكية في علم النفس هو الذي ارسى قواعد هذه المدرسة بتجاربة المشهورة عن الانعكاس الشرطي في السلوك اثناء تجاربه على الكلاب. لقد اكد بافلوف في كتابه Conditioned Reflexes في عام 1927 انه اذا استطاع التلاعب بالحوافز بطريقة منظمة فأن الكلاب يمكن ان تتعلم انماط جديدة من الاستجابات (Hays 1984) في نفس الوقت كان العالم السلوكي واتسون (Watson 1919) يجري تجاربه عن التعلم، حيث اكد في نتائجه ان استخدام الثواب والعقاب بطريقة ملائمة من شأنها ان تشكل سلوك الاطفال بالشكل الذي يريده المجتمع. بينما ركز البورت Allport على تاثيرات البيئة في السلوك وكان متفائلا جدا في الاعتقاد بامكانية اكتشاف قانون (البيئة - السلوك) وهوقانون مبني على تحديد الظروف الطبيعية والاجتماعية التي تؤثرعلى السلوك. ان المنظرين

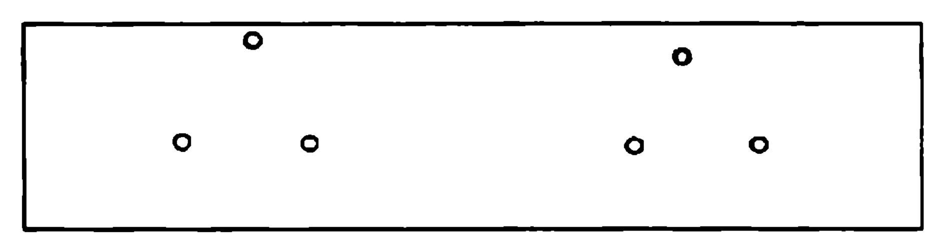
الذين يعتقدون ان السلوك البشري يمكن ان يفهم كليا عن طريق البيئة يطلق عليهم السلوكيون المتطرفون Radical Behaviorists. ان احد اهم السلوكيين المتطرفين هو سكنتر skinner الذي يعتقد ان السلوك يمكن ان يخلق، يبقى او يزول كنتيجة للثواب والعقاب الذي تفرضه البيئة الاجتماعية. وعلى الطرف الاخر هناك اعداد كبيرة من علماء النفس لايوافقون على التأثير الشامل للبيئة وانما يرون ان عوامل مثل الافكاروالدوافع والمشاعرلها اثركبيربجانب البيئة وهؤلاء يطلق عليهم السلوكيون الجدد Neobehaviorists. وهم يعتقدون ايضا ان البيئة تؤثرعلى السلوك ولكن ليس بشكل مباشر، فالثواب والعقاب يؤثرعلى الاتجاهات والمشاعرالداخلية للإنسان، وهذه الاتجاهات تؤثر على افعال الفرد.

والخلاصة ان النظرية السلوكية تفترض ان الفعل الانساني محكوم بشكل اساسي بالظواهر او المؤثرات الخارجية. وفيما يتعلق بعلم النفس الاجتماعي فأن مايهم في هذه النظرية هو تأثير البيئة على عملية التفاعل الاجتماعي، وان السلوكية المتطرفة ليس لها تطبيقات كثيرة في علم النفس الاجتماعي على عكس السلوكية الجديدة التي وجدت لها تطبيقات كثيرة في مجالات مثل الامتثال الاجتماعي، تغيير الاتجاهات وتبادل السلوك.

نظرية الادراك Cognitive Theory

عدد كبير من الباحثين في علم النفس رفضوا التركيز على البيئة كمقرر للسلوك وفضلوا المنظور الاخر الذي يركز على العمليات الداخلية Inner processes. الادراكيون اخذوا وجهة النظر هذه واكدوا على افكار الناس Thoughts Peoples واعتمدوها لتفسير النشاط الاجتماعي. وكما اتبع السلوكيون اثاربافلوف، اتبع الادراكيون اثار المدرسة الالمانية المسماة الجشتلت Gestalt وكان ابرز روادها كوهلر (W. Kohler 1947) و(K. koffka 1935) الذين شددا على ان العمليات الداخلية تفرض او تحدد العالم الخارجي، وهذه الرؤية كان الفيلسوف الالماني ديكارت صاحبها الاصلي الذي قال قولته المشهورة «انا افكر اذن انا موجود» ولكن الجشتلت نزلوا بالفلسفة من التأويل الى الواقع، او كما قيل نزلوا بالفلسفة من السماء الى الأرض، ولتوضيح ذلك فأن القارئ الذي يتأمل الشكل الذي في داخل المربع

في ادناه قد لا يراه على انه ستة نقاط متفرقة او منعزلة، ولكن في العقل يمكنك ان تراها على انها مجموعتين، كل مجموعة تشكل مثلث. مجموعة النقاط والمثلث ليست موضوع حقيقي يمكنك ان تراه هناك في مكان ما من العالم، هذا الشكل فرض على العالم



المصدر: Gergen & Gergen 1981: 21

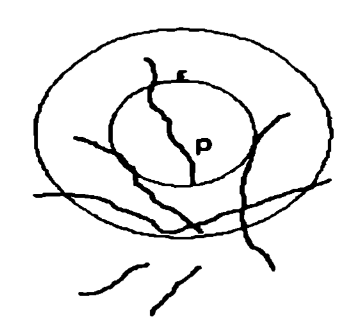
بواسطة العمليات العقلية الداخلية فأذا عرفت ذلك (Gergen 1979) فستفهم المعركة الشرسة التي اشتعل اوارها بين السلوكيين والادراكيين.

لقد كان عمل كيرت ليوين (1890 ـ 1947) Kurt Lewin) اكثرتأثيرا في تطوير توجهات النظرية الادراكية في علم النفس الاجتماعي، بل كثيرين يعتبرون ليوين الاب الروحي لعلم النفس الاجتماعي الحديث، فبعد ان فر من قبضة المانيا النازية في 1945 وبدأ التدريس في جامعتي كورنيل ولواه Cornell & Lowa اسس مركز البحث المتخصص بديناميكيات الجماعة في مؤسسة ماسيشست Massachusetts للتكنولوجيا، مهاراته النظرية مع اهتمامه العميق بحل المشكلات الاجتماعية وقابلياته على القيام بالبحث عمقت تأثيراته على تطورعلم النفس الاجتماعي. ومعظم تلاميذه اصبحوا رواد هذا العلم.

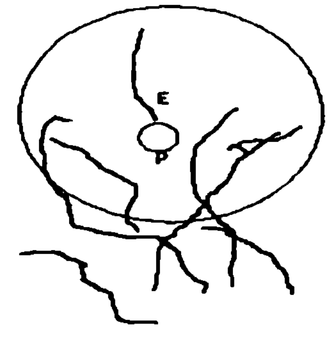
يعتبر لوين اول عالم نفس اجتماعي يطور نظرية عامة عن السلوك الاجتماعي، محور نظريته Field Theory التي انتجها في العام 1935 تقول، ان الحالة النفسية للناس التي تبرزعالمهم للعيان هي بالضبط مايحدد سلوكهم، من خبرته في خنادق الحرب العالمية الأولى، قال ان الاشجاروالتلال والاخاديد الصخرية والادغال تبدو مختلفة تماما لجندي يريد ان يحمي نفسه من شخص عادي يتمتع بجمال الطبيعه في بلد يسوده السلام. ليوين Lewin افترض ان التركيبة النفسية للفرد تجاه العالم ربما

تختلف تبعا للحاجات او الاهداف الداخلية. لقد مضى قدما ليقدم حلا للمهمة الصعبة لصورة العالم النفسي. وبتأثير من معرفته بالنظريات الفيزيائية اقترح ان ذلك يمكن رؤيته على انه حقل Field، وهذا الحقل يتألف من كل العوامل المؤثرة التي تنتج سلوكا معينا. الحقل يتشكل من مناطق متداخلة، المكون الرئيسي هو مكان الحياة (Life Space) الشخص (The Person) ثم البيئة (Environment).

الشكل ادناه يوضح المكان بالنسبة لجندي متخندق في معركة، وشخص يستريح في حديقة عامة يتمتع بشمس ما بعد الظهيرة



شخص يستريح في حديقة عامة



جندي متخندق في معركة

مصدر : Gergen & Gergen 1981

وعلى الرغم من ان نظرية ليوين لم تعد تستخدم كثيرا من قبل علماء النفس الحديث الا انها مازالت توجه الادراكيون نحو فهم العالم من وجهة نظر التركيبية العقلية التي تؤثر في السلوك.

نظرية القواعد والادوار Rule_Role Theory

بجانب النظريتين السابقتين، هناك نظرية ثالثة تعود اصولها الى علم الاجتماع وهي نظرية القواعد او الأدوار، ولطالما تساءل علماء الاجتماع عما يجعل الناس يتفاعلون ويتعايشون بشكل منسجم، لايضاح هذا التساؤل بعض علماء الاجتماع يعتقدون ان الناس يشتركون في قواعد تعمل كدليل لعملهم وتفاعلاتهم عبر الزمن، وعندما تتبنى الغالبية العظمى هذه القواعد ويمتثلون لها فأن العلاقات بينهم تمضي

بطريقة متناغمة نسبيا. مفهوم الادوار يمكن ان يحل محل القواعد. فالمنظرون الذين يعتقدون ان الادوار مهمة لتحديد السلوك وجدوا ان الناس ربما ينظر اليهم على انهم ممثلين في مسرحية وكل شخص يؤدي دورا محددا في هذه المسرحية. في هذه الحالة فان المجتمع يمكن ان يحيا حياة متناغمة اذا ادى كل فرد فيه الدور المرسوم له.

نظرية الدورتختلف في اهميتها عن كل من السلوكية والادراكية، فالسلوكية تؤكد على العلاقة بين الظواهرالخارجية (كالثواب والعقاب) والسلوك، بينما نظرية القواعد والادوار لاتهتم بالظواهر الخارجية وتركيزها على دليل عمل الدور الداخلي. بأخذ الدوربنظرالاعتبارفهي لاتشبه النظرية الادراكية لانها لاتستكشف بشكل مثالي الطريقة التي يفسر بها الافـراد او يدركون المعلومات من العالم الداخلي. نظرية الدور مفيدة لفهم تسلسل السلوك لفترات طويلة. السلوكية تركز على العلاقة المؤقتة بين الحوافز والاستجابات الآنية، فيما النظرية الادراكية تهتم بالادراك الاني للحوافزوماذا يفكرالفرد في اللحظة الراهنة. ومهما يكن فلهذه النظرية تطبيقات مهمة في علم النفس الاجتماعي. دعنا نرى كيف يمكن ان نستخدم نظرية الدور في خدمة تحريرالناس بمعنى ان نساعد الناس على التحررمن انماط السلوك القديمة وتشجيعهم لتبني انماط جديدة من السلوك، لو أخذنا ايلي ناستاس I. Nestase لاعب المضرب الموهوب في السبعينات من القرن الماضي مثلا، فلقد كان دائما يستبعد من الدورات الرياضية المهمة لانه كان دائما يتواغد على الحكم، يصرخ بتعسف على الجمهوراو يضرب الكرات كيفما اتفق وعندما سئل عن ذلك قال لا استطيع ان افعل شيئا ولا اعتقد ان احدا يستطيع ان يغيرني حتى لوغرمت مليون دولار، هذا انا ولا احد يستطيع ان يغير شخصيتي، ناستاس يعكس الاعتقاد السائد في المجتمع الحديث وهو ان كل منا يمتلك طريقة في السلوك او مجموعة من الترتيبات عميقة الجذور Deep ـ Seated Disposition تلك التي تشكل شخصياتنا. الشخصية تتكون في بواكير حياتنا وعندما تتأسس فلا احد يستطيع تغييرها مالم يكن مؤهلا تأهيلا فوق العادة في اعادة التدريب على انماط جديدة من السلوك.

اصحاب نظرية الدورانتقدوا بشدة هذه الرؤية وقالوا ان الشخصية ماهي الا

مجموعة من الادوار الاجتماعية المتبناة من قبل الفرد، الشخصية بنت اللحظة تستدعيها المواقف الادراكية للفرد، ادوارجديدة يمكن ان تستبدل القديمة اذا امتلك الشخص الارادة لذلك وتوقف عن ايجاد المبررات في «انه هكذا وان هذه هي شخصيته».

باختصار، يمكن القول ان نظرية الدور، هي النظرية التي تفسر السلوك على انه قواعد متأصلة في دواخلهم يتبعونها كما يفعل الممثل في مسرحية الحياة اليومية، ولذلك فأن نتائج السلوك الاجتماعي تسيروفق نظام، هذا النظام هو الادوار التي يؤديها الفرد في مختلف المواقف الاجتماعية. ومن الامثلة السابقة يتضح وفقا لنظرية الدوران سلوك الفرد يمكن ان يتغيرفي اي وقت، حتى المرضى العقليين يمكن التعامل معهم بنجاح وفق هذه النظرية.

المنظورات النظرية والقيم الاجتماعية Theoretical Perspectives & Human Values

الاتجاهات النظرية الثلاث التي ناقشناها كان لها ومايزال اثر بالغ في تفسير السلوك الاجتماعي، كما ان تطبيقاتها في علم النفس الاجتماعي اصبحت واسعة، والسؤال الذي يمكن ان يطرح نفسه هنا، اي من هذه النظريات اكثرفاعلية وهل بالامكان الاختيار من بينها، والطريقة الوحيدة للاجابة عن هذا السؤال هوالبحث عن وجهة النظرالاكثر دقة عن طريق معرفة اي من هذه النظريات تتفق مع حقائق الحياة اليومية ومع ذلك فان المقارنه بينها على ارضية واقعية تبدو غي ممكنة لسببين، الاول ان الابحاث التي تأثرت بكل من هذه النظريات تركز على ظواهر اجتماعية مختلفة واتباع كل نظرية يعتقدون انها الاصلح، والثاني ان اصحاب النظريات الثلاث (السلوكية، الادراكية، الدور) عندما ياخذون في الاعتبار نفس الظاهرة، ليس بالضرورة انهم لايوافقون على الحقائق التي تسوقها كل نظرية. ببساطة يمكن ان تفسر كل نظرية نفس الظاهرة من زاوية مختلفة، فمثلا الصراخ من اجل المساعدة «قد يفسره السلوكيون على انه استجابة متعلمة وقد يفسرها الادراكيون على انها نتيجة ادراك الفرد لخطر يحيط به، بينما يفسرها اصحاب نظرية الدور على انها جزء من

سلسلة الادوار التي يقوم بها الفرد عندما يحتاج الى مساعدة. وعليه فأن كل نظرية تعطي تفسيرا مختلفا لوصف اوتفسيرالفعل الإنساني، كل تفسير يعكس نظرة مختلفة للعالم. هل هناك امكانية اخرى للمقارنة بين هذه النظريات، تقول (Gergen 1978) و (Sampson 1977) ان هذه النظريات يمكن الحكم عليها من خلال القيم الإنسانية، حيث ان كل نظرية تمتلك افتراضات حول الطبيعة البشرية، وهذه الافتراضات تمتلك تطبيقات حول كيفية معاملة الناس لبعضهم البعض وماهو نوع المجتمع الذي يفضلونه في المستقبل، ولذلك فأن كل نظرية قد تعمل بشكل حاذق لتدافع عن شكل معين من اشكال الحياة الاجتماعية وتقلل من شأن الشكل الاخر، وبالنتيجة تقاوم الانتقادات، وعليه فأن النظرية يجب ان يحكم عليها من خلال طريقة الحياة التي يفضلونها، وهذه الاحكام تعكس القيم الذاتية للفرد.

خذ في الاعتبار منظور المدرسة السلوكية، فالسلوكيون ينظرون للفعل الاجتماعي على انه نتاج الوراثة والبيئة، والسلوك الفردي هو سلوك يخضع لقوانين حتمية، كقوانين حركة النجوم والبحار، لذلك فالنظرية السلوكية من جهة كانت قد زودت الفرد بمجسات لعالم اجتماعي منظم، عالم يمكن معرفته والتنبؤ به. ومن جهة اخرى تعرضت للنقد الحاد، فأذا كان السلوك حتميا عن طريق الاثابة والعقوبة، فان حرية ارادة الانسان وكرامته ستتعرض للتدمير، والفرد على ذلك لايستطيع ان يشعر بالفخر بعمله المتميز ولايشعر بالذنب لتقصيره واذا كان الانسان ليس مسؤولا عن افعاله فان مفهوم الخطأ والصواب لم يعد لها وجود. واذا كانت هذه القواعد لا تعمل فما الذي يجعل المجتمع يؤدي وظائفه بشكل كلي ومنظم. بالاظافة لذلك فأن النظرية ترى ان الناس ليست لديهم سيطرة على أفعالهم، وان الذين يؤمنون بذلك ستدفعهم احداث الحياة الى الكآبة واليأس وسيشعرون انهم بلا نفع وبدون قدرة على التحكم بسلوكهم. النظرية الادراكية لها ايضا تطبيقات سلبية واخرى ايجابية عن المجتمع. ويبدو ان هناك عددا كبيرا من مؤيدي النظرية يمنحون النظرية امتيازا في انها تعطي الفرد الاستقلالية في الرؤية والتفكير. النظرية الادراكية تؤمن بان عملية التفكيرالفردي تلعب كوظيفة نقدية للحياة الاجتماعية، فاذا كان المجتمع متقدم جدا فقد يتم تشجيع الفرد على الابداع. وعلى كل حال، فأن النظرية هي الاخرى

تعرضت للنقد في انها ركزت اكثر مما يجب على الفردية. فأذا كان الناس يعتقدون ان المجتمع مؤلف من افراد مستقلين فأن الاحساس بالجماعة سيكون مفقودا، واذا كان الناس يفكرون بطريقة «انا» «بدل» «نحن» فأن الولاء للاخرين كالعائلة والمجتمع المحلي سيكون هو الاخر مفقودا واخيرا فأن نظرية الدور قد استثمر اتباعها النقد الحاد الموجه للنظريتين السابقتين (Hollies 1977) وقالوا ان نظرية الدور منحت الناس حرية الارادة والمسؤولية، فأذا تصرف الانسان وفق نظرية الدور كما يقولون فأن الانسان يمتلك الارادة للتمرد على القواعد او القيام بدور اخر، والنظرية مع ذلك تنتقد بانها تقوض احساس الناس بالثقة، فأذا كان الناس يعتقدون ان كل فرد يؤدي دورا في لعبة الحياة، فكيف يؤمن اي فرد بأي فرد اخر، والعلاقات ستبدو منحلة ومعرضة للكسر، فقد يختار كل واحد في اي لحظة ان يترك اللعبة (لعبة الدور في مسرحية الحياة) وان يحتل دورا اخر في مكان اخر.

والخلاصة، ان كل نظرية تفسرالحياة الاجتماعية بطريقة مختلفة. وليس من السهل مقارنة النظريات ببعضها من منطلق موضوعي، كل نظرية تفضل شكلا من اشكال الحياة الاجتماعية وتوهن الشكل الاخر، لهذا فأن القيم ستكون حاسمة لتقييم كل نظرية من هذه النظريات، كما ان النقاش حول تطبيقات القيم ستبقى ولاشك مستمرة وربما تتعرض هي الاخرى للنقد، ولذلك نقول ان النظرية الاجتماعية ستبقى عرضة للتجريب والاختبار ولن يتسنى لها ان تكتسب القطعية التي اكتسبتها النظريات الطبيعية.

خلاصة

علم النفس الاجتماعي من العلوم المستحدثة، بمعنى أنه وليد عملية التلاقح بين علمي النفس والاجتماع، واذا كان عمر العلوم الإنسانية، بالمعنى المنهجي حديث العهد، حيث انفصلت هذه العلوم عن الفلسفة بما يشبه الولادات القيصرية فان تأثيرات الفلسفة مازالت تتحكم في مفاصل هذه العلوم حتى مع ابتعادها عن التأمل الميتافيزيقي والميثولوجي، واستحداثها مناهج تجريبية، استقصائية واستقرائية، فان النظريات التي أنتجتها خبرة أجيال من رواد الفكر السوسيولوجي والسيكولوجي مازال ينظر لها بارتياب على انها اقرب الى النظريات الذاتية منها للنظريات الموضوعية، حيث ان كثير من هذه النظريات التي جئنا على ذكرها في سياق هذا الفصل مثل النظريات المتعلقة بـالادراك والاتجاهات والقيم ومظاهر السلوك المتنوعة غير قابلة للتحقق الميداني بإعادة التجريب بسبب التغير الذي يحدث بفعل الزمن وبسبب التباين الاجتماعي والثقافي والتمايز العرقي والاختلاف في الادراك والتفكير.

ورغم ان النظريات التي تبلورت ومناهج البحث التي رافقتها فانها ماتزال موضع ارتياب ومشوبة بكثير من الحذر ذلك لانها غير فعالة للتنبؤ بالسلوك، وفي كل الأحوال فان المنظرين في علم النفس الاجتماعي لا يميلون الى الاعتقاد بان نظرياتهم تستطيع ان تمتلك قدرا من الديمومة في حصر وتفسير السلوك او التنبؤ به، بل على العكس تقتصر رؤيتهم على الاعتقاد بان النظريات ومناهج البحث اذا ما عملت بطريقة تكاملية فانها قادرة ان تعمل بما يشبه العدسات الإضافية أوفي احسن الأحوال المجسات لتفسير السلوك والتنبؤ بنتائجه.

ويبدو ان النظرة النقدية للعلوم الاجتماعية عموما مفيدة لأجل المزيد من العناية في فحص وتقويم النظريات والمناهج المستخدمة في الدراسات التجريبية والاستقصائية، وانها لن تحول دون الاستمرار في البحث العلمي من زوايا نظر مختلفة ضمن عمليات التفاعل اليومي.

الفصل الثاني

الثقافة والتنشئة الاجتماعية

CULTURE & SOCIALIZATION

مقدمة

الثقافة وعاء ليس للمعرفة فقط وانما لكل انماط السلوك الإنساني، ورغم ان مفهوم الثقافة واسع وشامل لكل مكونات المجتمع واثاره المادية والاخلاقية فانه اهم مصادرالتنشئة الاجتماعية، يقول جدنز Giddens 1989، ان شخصياتنا وشكلنا العام يتاثربقوة بثقافة المجتمع الذي نعيش فيه وفي نفس الوقت نقوم في سلوكنا اليومي باعادة تشكيل اواعادة خلق السياق الثقافي للمجتمع، ويقول وزلي Wisely 1965 في مطلع القرن الماضي بدأ بعض سكان جزرالباسفيك ببناء طائرات خشبية عملاقة انفقوا ساعات وأيام طويلة في بناء هذه الهياكل الخشبية، رغم ان احدا من السكان لم يرفي حياته طائرة عن قرب، الطائرة لم تصمم لكي تطير، انها من اختراع بعض الحركات الدينية التي قادها عرافون ورجال دين محليون، القادة الدينيون هناك زعموا انه اذا قاموا بشعائر معينة فان شحنة او "حمولة" Cargo ستأتيهم من السماء، الحمولة تحتوي على بضائع مثل تلك التي جلبها الغربيون البيض لانفسهم في هذه الجزر. والبيض عندئذ سيختفون واسلاف سكان الجزر سيعودون، سكان الجزر صدقوا ذلك كجزء من الايمان الديني وصدقوا ان حقبة جديدة من الرخاء ستأتي وانهم عندئذ سيتمتعون بالثروة المادية للبيض وستستمر حياتهم التقليدية بدون هؤلاء اللصوص. يتساءل وزلي عن اسباب هذه النبؤة البائسة ويقول انها نتيجة لتصادم القيم التقليدية لسكان الجزر مع القيم الجديدة الوافدة مع البيض الذين يحتلون هذه الجزر. الثروة والقوة التي جاء بها البيض لتلك الجزرظاهرة للعيان وسكان الجزر ضنوا ان الطائرة (هذا الكائن العجيب) هو الذي منحهم هذه القوة والثروة وانه من المنطقي ان يحاولوا وضع الطائرات تحت سيطرتهم عن طريق بعض الشعائر الدينية

وفي نفس الوقت كانوا يحاولون المحافظة على تقاليدهم الثقافية المهددة بثقافة القادمين الجدد.

ان معرفة سكان الجزر بانماط السلوك الغربي وبالتكنولوجيا محدودة للغاية ولذلك فانهم يفسرون نشاط الطائرات من خلال معتقداتهم هم ومن خلالها ايضا يشكلون رؤيتهم للعالم. ان ردود فعل سكان هذه الجزر هو بالضبط مثل كل اولئك الذين عاشوا في عالم ماقبل العصر الحديث، فالاسكيمو كما يقول اوسوالت Oswalt 1972 :23، كانوا يعتقدون انهم فقط الذين يعيشون في هذا العالم قبل اكتشافهم والاتصال بهم من قبل بعض المغامرين الانكليز. من هذا المثال وامثلة اخرى كثيرة مماثلة ندرك ان الثقافة هي التي تقررانماط السلوك الإنساني، وانها تعكس مدى تمسك الناس بمحتوى ثقافتهم خصوصا اذا ماتعرضت لمؤثر خارجي. والسؤال هنا ماهي الثقافة : الثقافة كما يقول بواز Boas 1930 :30 هي مركب من العادات الاجتماعية، ويسميها سمث وبوند (Smith & Bond (1998 :6) انظمة المعاني المشتركة ويسميها كروبر وكلاكهون (1952) (Kroeber & Kluckhon) انماط السلوك التي تنتقل بين الافراد عن طريق الرموزوتشمل اللغة والافكاروالقيم المرافقة لها والادوار والاتجاهات وطرز البناء والتكنولوجيا.

ويحدد جدنز Giddens ثلاث مكونات للثقافة «القيم» values التي يحملها الناس وهي انماط مثالية مجردة، كالخير والشر والقبح والجمال والحب والكراهية. ثم «المعايير» norms التي يتبعونها، وهي التي تحددماينبغي وما لاينبغي ان يفعله الأفراد، فهي مبادئ او قواعد للسلوك، واخيرا البضائع المادية Material goods، التي يصنعونها. اما التعريف الشامل للثقافة فذاك الذي وضعه تايلر Taylor 6 ـ 1891:1، حيث يقول انها ذلك الكل المركب الذي يشمل العادات والتقاليد والاعراف والمعايير والفنون والاداب والدين والأخلاق والقانون وكل مايكتسبه الفرد بوصفه عضوا في مجتمع.

واذا كان فهمنا الضيق للثقافة في احاديثنا اليومية الاعتيادية التي نصفها على انها السموالعقلي في التفكير، وانها معادلة للادب والفن والموسيقى فان علماء النفس

الاجتماعي والانثروبولوجيون والسوسيولوجيون يدخلون هذه الانشطة ضمن الثقافة، ولكن الثقافة اوسع بكثير من ذلك، الثقافة تشير الى الطريق الشامل لحياة افراد المجتمع The whole way of life، وبذلك تشمل كيف يلبسون، وماذا يأكلون، عادات الزواج، تركيب العائلة، وانماط العمل، الاحتفالات الدينية، والانشطة الترفيهية وحتى البضائع كالقوس والسهم، المكائن والآلات، الكمبيوتر والكتب والسكن أيضا.

واذا كانت الثقافة بهذا المعنى الشمولي، فانها ولاشك تقررالمعنى الواسع لشخصيات الافراد وانماط سلوكهم، ولانها كذلك فانها عامل مشترك لجميع اعضاء المجتمع، وان قواعدها تلزم الافراد بالامتثال الكلي، حتى ان هارالامبوس (Haralambos 1991 ـ 2 ـ 3) يقول انه بدون قواعد ثقافية فان المجتمع غير موجود.

التنوع الثقافي cultural variety

تختلف المجتمعات بثقافاتها اختلافا كبيرا، فالقيم ومعايير السلوك تتنوع بشدة بين الثقافات، فما يراه الناس في ثقافة معينة على انه طبيعي قد يراه اخرون في ثقافة اخرى على انه جريمة، فمثلا، قتل الطفل الرضيع في المجتمع المعاصر يعتبر جريمة شنيعة اكبر من كل الجرائم ولكن في الثقافة الصينية التقليدية فان الانثى تخنق عند الولادة لانهم يعتبرونها خصم اكثر منها اصل من اصول العائلة وكذلك كان يفعل العرب في الجاهلية حيث تدفن الفتاة حية عند الولادة . في الغرب ياكلون المحار oyster، ولكنهم لاياكلون القطط والكلاب التي تعتبر في ثقافة اخرى اكلة شهية، المسلمون واليهود لاياكلون لحم الخنزير بينما الهنود ياكلون الخنزير ويتجنبون لحم البقر، القبلة في المجتمات الغربية تعتبر جزء من العملية الجنسية ولكنها في ثقافة اخرى تعتبر مثيرة للتقزز.

الهوية الثقافية والعنصرية Cultural Identity and Racism

داخل كل ثقافة هناك ثقافات فرعية Culture ـ Sub، ولهذه الثقافات الفرعية معايير وقيم وتقاليد تختلف عن الثقافة الكلية للمجتمع في كثير من الجوانب، وقد

تتفق معها في المعايير العامة، واذا كانت الثقافة تعطي الافراد هويتهم على انهم عرب او صينيين او امريكان او ألمان، فان الثقافة الفرعية ايضا تعطي للجماعات والافراد داخلها طريقة حياة خاصة وتصورها لهم على انها الافضل على الإطلاق، الغرباء عن الجماعة الفرعية قد ينظر اليهم بنظرة شك وارتياب وربما يعاملون بعدائية وهم بذلك **يعتقدون ان ثقافتهم هي الافضل على الدوام وان الثقافات الاخرى اقل شأناً بعض المتطرفين من الذين يتحمسون بشدة لثقافتهم يعتبرون غيرهم اقل من البشر** Broom et al 1981. شتلز Suttles 1968 قام بدراسة ميدانية للثقافة الفرعية في الجانب الغربي لمدينة شيكاغو حيث وجد في هذا الجزء من المدينة عدد كبير من الثقافات الفرعية من السود والاغريق والايطاليون واليهود والغجر والمكسيكيون والبيض الجنوبيون، ولكل مجموعة من هذه المجموعات حدودهم الخاصة (احياء خاصة لايستطيع ان يدخلها غيرهم) ونمط حياة مختلف، وهؤلاء على قدر كبير من التعصب لثقافاتهم لانها تحميهم وتمنحهم الهوية التي تميزهم.

الثقافة والتنشئة Culture & Socialization

اذا كانت الثقافة تعني الطرق المشتركة للتفكير والاعتقاد التي هي نتاج خبرة الجماعة فانها تنتقل من جيل الى جيل عبر وسائل التنشئة الاجتماعية المعروفة، كالاسرة والمدرسة وجماعة اللعب والجماعات المرجعية. ولقد ادرك الانثروبولوجيون منذ الثلاثينات من القرن العشرين ان نمو الاطفال مرتبط بقوة مع المعايير الثقافية Cultural norms للمجتمع فوفقا لماركريت ميد (Mead 1961 :130) فان معايير ثقافة سموا Samoa تؤكد ان الاطفال يجب ان يكونوا هادئين، يستيقظون باكرا، مطيعون ويعملون بجد وسعادة بينما تستثير معايير مانيوس في غينيا الجديدة Manus in new العنف والعدوانية وانماط التحمل العالية mead 1962 : 233.

وهذا بالضبط مايحدث في كثير من الثقافات حيث يتعلم الصغار سلوك الكبار بطرائق شعورية ولا شعورية، وقد ادرك علماء النفس ألاجتماعي باكرا اهمية الطفولة خصوصا في السنوات المبكرة جدا واعتبروها قاعدة للمراحل اللاحقة كالمراهقة والنضج، وان الاطفال لم يعد ينظر لهم على انهم بالغين صغار small adults، كما

كان العرف، بل هم كائنات يعملون بعقلية وبمستويات اجتماعية وعاطفية مختلفة كيفيا. وقد طور اركسون Erikson افكار بياجية وفرويد Piaget & Freud على التوالي ليوضح ان التنشئة الاجتماعية هي عملية تستمر مدى الحياة life- long process

هناك نقطتين مهمتين يتعين التركيز عليهما وهما اولا : ان الاطفال من الولادة فصاعدا يمرون بسلسلة من المراحل المختلفة كليا عن بعضها، وهذا يعني ان السلوك العاطفي والاجتماعي والعقلي في المرحلة الواحدة يختلف جوهريا عن المرحلة الاخرى نوعيا وليس كميات، وثانيا كل مرحلة تمر بطرق تتبع بعضها بعضا بشكل منتظم، وهذا يعني ان الاطفال كما يزعم اصحاب هذه النظرية ربما يختلفون في درجة السرعة في الانتقال من مرحلة الى أخرى، ولكنهم لايختلفون في نظام المراحل المتتابعة ولايمكن القفز على مرحلة لبلوغ مرحلة اعلى. (Pennington 1993). ضمن اطار «الاعمار والمراحل» هناك اتفاق على ان المراحل الاولى المبكرة للطفولة (من الولادة الى عمر سنتين) على انها غاية في الاهمية لفهم شخصية الفرد وقابلياته لتشكيل علاقات اجتماعية، ومهمة ايضا في اكتساب السلوك الاجتماعي على العموم.

الخبرات المبكرة للاشخاص تحدد بالضبط كل الوضع الاجتماعي المستقبلي بما في ذلك كيفية تصرف الافراد وتفاعلاتهم مع غيرهم وهذه تنطبق على علاقة الطفل بامه باعتبار ان خبرات السنوات المبكرة لها علاقة حصرا بالام. ان طبيعة العلاقة بين الام والطفل وطبيعة التصاق الطفل بامه درست طويلا مع الاخذ في الاعتبار سؤالين مهمين، هما اولا: ماهي اهمية التصاق الطفل بامه؟ وثانيا: ماهي النتائج المترتبة على فصل الطفل عن امه؟ او الفشل في وجود مثل هذه العلاقة بينهما، وبتعبير ادق ماهي النتائج السلبية المترتبة على حرمان الطفل من حنان الام؟ وهل بالامكان تعويضه في خبرات ايجابية لاحقة؟

بالنظر الى طبيعة وتطور العلاقة الحميمية للطفل بامه وتأثير الحرمان العاطفي للطفل بسبب فقدان الام فمن الضروري الاخذ بنظر الاعتبار كلا من قوى البيئة والوراثة التي تعمل عملها داخل الفرد.

وقبل الخوض في تأثيرات البيئة والوراثة على نمو الاطفال وتطوره، من المفيد القاء بعض الضوء على تطور مفهوم الطفولة .

تغير مفهوم الطفولة: Changing Childhood Concept

قبل واثناء وحتى نهاية القرن الثامن عشر كان الاطفال يعاملون بقسوة شديدة، كانوا غالبا يضربون ضربا مبرحا، لايحق لهم الجلوس امام الكبار، اعطائهم الافيون لاخضاعهم وقهرهم واجبارهم على النهوض في السادسة او السابعة صباحا كي يعملوا كخدم. ماكوبي1980 (Maccoby) يعزو تربية الاطفال في ذلك الوقت الى ثلاثة عوامل:

التأثيرالتطهيري: (التمسك باهداب الدين والاخلاق الفاضلة) وهنا يفترض ان ارادة الطفل يجب ان تكسر لتطهيرهم من الذنوب.

النسبة العالية للوفيات بين الأطفال: (قبل 1750، فقط 25 ٪ من الاطفال في لندن كانوا يصلون الى سن الخامسة) وهذه يجب ان تكون مانعة لاقامة علاقة عاطفية حميمة بين الابوين واطفالهم .

المعلومات المضللة: الاعتقاد السائد حول تربية الاطفال كانت تعتمد على السحر والشعوذة والطرق الشعبية والمعتقدات الدينية. وعليه فأن الطفولة كانت قاسية وغير سعيدة لكثير من الاطفال الذين يتذكرونها بألم عندما يكبرون. وبتأثير اثنين من الفلاسفة الكبار وهما جون لوك John Locke وجان جاك روسو Jean Jacques Rousseau فقد تغيرت كثير من هذه المظاهر الشديدة العنف ضد الطفولة. لوك حتى نهاية القرن الثامن عشر رعى اتجاها تربويا وعقلانيا رائعا، واتجاه يختلف نوعما عن اتجاه روسو. لوك قال ان كل السلوك الانساني هو نتاج الخبرة وان الفرد يولدورقة بيضاء والخبرة تكتب نفسها على هذه الصفحة، لذلك فان الاطفال لاينبغي ان ينظر اليهم على انهم ملئى بالذنوب فيما قال روسو ان الطفولة يجب ان تنمو كما تريد الطبيعة وانه لايتوقع ان يكونوا منطقيين في سلوكم حتى تتطور لديهم القابلية المنطقية.

ورغم ان وجهات نظر الفلاسفة قد احدثت بعض التغيرات في القرن الثامن عشر الا ان الاتجاه العلمي في دراسة الطفولة لم يبدا الا مع بداية نشر دارون كتابه «اصل الانواع» وكان لدارون تاثيرين مهمين هما :

أي حساب لتفسير نمو الطفل ينبغي ان تتكامل فيه القوى البيولوجية عموما والغرائز خصوصا.

الاتجاه المقارن اصبح ممكنا: بمعنى ان مقارنة الانسان بغيره من الاحياء يمكن ان تسلط ضوء على تطور الانسان .

وهذه الاخيرة تعتبر القاعدة الاساسية للمدرسة السلوكية في علم النفس، ولذلك فان السلوكيين مثل واتسون وسكنر Watson & Skinner نظروا الى السلوك على انه مجرد نتاج لما حدث من تعزيز او عقوبة في سنوات العمر المبكرة. وبين 1920-1950هيمنت المدرسة السلوكية، وشدد السلوكيون على ان الاطفال هم «بالغون صغار» Small adults ولكن هذه الرؤية سرعان ماتلاشت، وفي 1960 هذه الرؤية تغيرت كليا، فالتنشئة صار ينظر لها على انها تمر بمراحل تطورية، حيث ان الرضيع مستعد لتعلم اشياء معينة في فترات محددة من حياتهم. هذه النظرة قادت الى تحويل الاتجاهات العلمية من دراسة الحيوان الى دراسة تطور الانسان، وعليه فان ثلاث طرق بحث جديدة انبثقت لتقوم بهذا الفعل وهي:

التقنية التجريبية: وتستخدم الدراسات الطولية Longitudinal Studies، وفيها توضع مجموعة من الاطفال توضع تحت المراقبة ثم يقاس سلوكهم عبر عدد من المناسبات في فترات زمنية متعاقبة. كما يمكن مقارنة المجموعات وفي هذه الطريقة يصار الى مقارنة سلوك مجموعتين او اكثر من الاطفال ذوي الاعمار المختلفة.

2 ـ **دراسات الحالة الفردية**: Case Studies ـ Single حيث يتم استقصاء سلوك فرد معين بشكل معمق ولفترة زمنية معينة.

3 ـ **التاثيرات الثقافية على السلوك**: وهذه الطريقة تنظر لتاثيرات الثقافة الكلية والثقافات الفرعية، فالاولى تزودنا بمعلومات عن كيفية خلق المجتمعات المختلفة انماطا مختلفة من السلوك، اما الثقافات الفرعية فتدرس التاثيرات في داخل المجتمع الواحد .

باختصار، ان التغيرات التي طرأت على مفهوم الطفولة خلال القرنين الماضيين قادت ليس فقط الى تغيير ممارسة تربية الاطفال بطرق اكثر إنسانية وانما الى تطور الطرق العلمية في دراسة الاطفال. اما في عصرنا الحالي فان النظرة لتطور السلوك الانساني اخذت في الحسبان ثلاث مكونات:

1 ـ القوى البايولوجية .2 ـ تاثيرات الثقافة ـ الثقافة الفرعية. 3 ـ خبرات الافراد.

القوى البايولوجية Biological Forces

عدد من السيكولوجيين حاولوا دراسة مساهمة الطبيعة البيولوجية والبيئة الاجتماعية بشكل منفصل، على العكس من ذلك يحاول معظم الباحثين والمنظرين في علم النفس المعاصر دراسة كل من البيئة والوراثة بشكل تفاعلي، توماس واخرين Thomas et al (1975) قدموا لنا دراسة نموذجية عن مزاج الاطفال منذ الولادة لمعرفة تأثيرات الوراثة والبيئة، وملخصها انهم درسوا 85 عائلة اخذوا منها 141 طفلا، وهؤلاء الاطفال وضعوا تحت الاختبار منذ الولادة الى عمر 14عاما، الدراسة اخضعت تسعة انماط مختلفة من السلوك للقياس في الاشهر الاولى للحياة مثل «الانشطة المحفزة، الوظائف الفيزيائية التقليدية، الاستجابة لشخص او شي جديد، المزاج العام...» هذه القياسات قادتهم للاعتقاد بوجود ثلاث انماط من المزاج يشترك فيها غالبية الاطفال. وهي (سهل ـ بطيء ـ صعب) .

لقد وجدوا ان المزاج متماثل الى حد ما لدى الاطفال انفسهم في اعمار مختلفة (للاطفال ذوي المزاج السهل او البطيء او الصعب) ولكن الباحثين كشفوا ايضا عن تأثير البيئة في تقليل او زيادة خصائص المزاج المعين، والدراسة اوضحت ايضا ان بعض الاطفال اظهروا مزاجا مختلفا في عمر مختلف. والنقطة المهمة هنا ان المزاج قد يستمر في الحياة الى الكبر وربما يتعدل او يتغير تبعا لبعض الظروف

ـ تأثيرات الثقافة والثقافة الفرعية: The Impact of Culture & Subculture

اي محاولة لمعرفة نمو الاطفال يجب ان تاخذ في الحسبان المجتمع الذي يتربى فيه الطفل والمقصود بالمجتمع هنا تركيب العائلة، التاريخ الثقافي والتنظيم الاقتصادي ـ السياسي .

ان الادلة على تاثير هذه العوامل على نمو الاطفال بشكل عام والتنشئة بشكل خاص يمكن الحصول عليها من مقارنة 1 ـ المجتمعات المختلفة 2 ـ الثقافات الفرعية داخل المجتمع الواحد .

ان تاثير المجتمع على الطبائع الخاصة بالافراد والملامح العامة لهم ينبغي ان تؤخذ بالحسبان، كما ينبغي الاخذ في الاعتبار ان المجتمع يتالف من عدد كبير من البيئات وان الافراد يتعرضون من الولادة حتى النضج الى تاثيرات مختلفة وغالبا متعارضة.

في معظم المجتمعات تعتبر العائلة المصدر الاول للتاثير على الاطفال حتى سن الخامسة وكل العلاقات الاولية مهمة ابتداء بالعلاقة مع الام ومن ثم الاب والاخوان والاقارب ومن هذا العالم المغلق نسبيا ياتي الطفل ليتفاعل مع الجيران، ثم مع رويدا رويدا ليتعامل مع الاصدقاء من فئته العمرية، ويعتبر علماء النفس الاجتماعي جماعة اللعب، Peer groups من اهم عناصر التاثير على سلوك الاطفال الاجتماعي، وهذا العامل يعتبر من بواكير خبرات الطفل في الحياة، ومن خلالها ينمو وعيه بعالم التنوع في المكانات ورموز السلطة والنظام وبنفس الطريقة يؤثر النظام التربوي ولكن بطريقة اكثر رسمية ويزود الاطفال بقيم المجتمع، وحيث يتقدم الطفل نحو المراهقة فان البناء الاجتماعي بمؤسساته الدينية والاقتصادية والسياسية والاخلاقية والقانونية تصبح ذات تاثير اكبر في زرع القيم والمعايير الاجتماعية فمثلا العلاقات التي تتوج بالزواج تنطوي على كثير من هذه الابنية الاجتماعية ذات التاثيرالفعال على غرس المكونات الثقافية داخل الشخصية. والسؤال هناك كيف تؤثر وكالات التنشئة المختلفة على سلوك الافراد؟لقد درس بونفينبرنير (Bronfenbrenner 1975) مجموعة اطفال من روسيا وقارنهم بنظرائهم الامريكيين لمعرفة كيفية تاثير التنشئة على السلوك، وقد وجد ان الاطفال الروس يميلون الى الاخلاق الجمعية Collective ethos بينما يميل الامريكيون الى الاتجاه الفردي individual Approach، الاطفال الروس يقضون فترة اطول مع الابوين، وانهم اكثر انغماسا بشؤون الاسرة ويتعلمون روح المسؤولية الاجتماعية ابكر من نظرائهم الامريكيين.

لقد اجرى الباحث سلسلة من الاختبارات لمعرفة مدى رغبة المجموعتين (الروسية والامريكية) في الانغماس بسلوكيات مضادة للمجتمع Anti ـ social behavior

فوجد ان الروس اقل ميلا لكسر القواعد الاجتماعية من نظرائهم، واستنتج الباحث ان الاطفال الامريكيين معرضين للانحراف اكثر من الاطفال الروس.

بالانتقال من تاثيرات ثقافة المجتمع الكلي الى تاثيرات الثقافات الفرعية داخل المجتمع فان العلامة الفارقة هنا هي ان الثقافات الفرعية تزود الافراد بعدد من الجماعات المرجعية Reference groups، والجماعات الفرعية تزود الافراد باشياء مثل القيم والافعال والرموز المعنوية وتساعد على تشكيل رؤية الفرد لنفسه Persons self-esteem وهذه الفكرة تناولها كوبر سمث (Cooper smith 1967) الذي قام بتطوير استبيان عن تقدير الذات وقام بتوزيعه على مجموعات من الاطفال في عدد من المناسبات المختلفة

جدول 1 ـ 2 تقدير الذات

- انا متأكد من نفسي	مثلي	ليس مثلي
انا غالبا أتمنى أن أكون شخصا اخر		
من السهل ان احب		
ـ انا محبوب من الاطفال من فئي العمرية		
ابواي يفهماني		
ـ الاطفال تبعون افكاري		

Source: Pennington 1993 p. 23

الاستبيان كما في الجدول (2 ـ 1) يعكس تقويم الطفل لنفسه في علاقته بنظرائه من الاطفال (الجماعة المرجعية) وبالابوين والمدرسة والهوايات، وقد وجد الباحث درجة عالية من الاتساق في تقدير الذات خلال فترة خمسة أسابيع، ثم أعاد الاختبار بعد ثلاث سنوات فوجد مستوى تقدير الذات متشابه الى حد كبير. والى جانب هذا المثال فان الدراسات اثبتت ان الثقافات الفرعية من شانها ان تؤسس لرؤية مشتركة للعالم المحيط

بالجماعة وتعطيهم الهوية الثقافية التي قد تميزهم عن غيرهم، ويمتثلون لمعاييرها طوعا، كاحياء السود، والصينيين، والبولنديين، والهنود في امريكا.

والخلاصة ان السيكولوجيين وجدوا ان الثقافة العامة للمجتمع والثقافات الفرعية كلاهما يؤثر تاثيرا بالغا في تنشئة الاطفال ضمن البناء الاجتماعي.

العلاقات الاولية: Primary Relationships

اشارت الدراسات الى ان الحب الذي يتلقاه الرضيع هو من الاهمية بمقدار اهمية الفيتامينات والمعادن والبروتين الضرورية للصحة البدنية. وفي ضوء هذا الافتراض فان العديد من الدراسات اجريت لمعرفة وظيفة واهمية علاقة الطفل بامه ولنفس الغاية تطرح التساؤلات التالية :

1 ـ هل ان العلاقة الاولية ينبغي ان تكون بين الطفل وامه الحقيقية او يمكن لاي شخص ان يقوم مقام الام في توفير بيئة مناسبة لرعايته؟

2 ـ ما هي النتائج المترتبة على فشل اقامة علاقة اولية حميمة بين الطفل وامه الحقيقية او الصناعية.

السؤال الاول درس تحت عنوان العلاقة الحميمية Attachment، اما السؤال الثاني فدرس تحت عنوان الحرمان الامومي Maternal Deprivation وقبل ان نوغل في شرح هذين المفهومين يتعين ايضاح العلاقة الحميمة من منظور علم النفس الاجتماعي، فالعلاقة الحميمة تعني اي علاقة وطيدة بين شخصين يمكن ان تسمى Attachment، ومن خصائص العلاقة الحميمة انها تتضمن العناية والحب والديمومة وبتطبيق ذلك على العلاقة بين الطفل والأم، فان التعريف كما وضعه (Maccoby 1980) يقول هو الميل خلال السنتين الاولى من الحياة للحصول على الامن والعناية من قبل اناس معينين .

العلاقة الحميمة عند الحيوانات Attachment among the Animals

بولبي (Bowlby 1951) قدم نظرية زعم فيها ان هناك اساس بيولوجي (Genetic) للعلاقة الحميمة وقد استخدم شواهد من علم السلوك الحيواني ethnology لتدعيم نظريته وقد ربط بولبي العلاقة الحميمة بين البشر مع تلك التي وجدت عند

الحيوانات الاقل رقيا. عدد هائل من الحيوانات تظهر انماطا من السلوك الذي يستثير السلوك العاطفي للبالغين الذي يستحثهم للعناية بصغارهم. فمثلا صغار النوارس التي فقست حديثا تقوم بنقر النقط الحمراء المنتشرة على جسم الام وعندها تطلق الام غذاء للطائر الصغير، ليون وجد ان انثى الجرذ تطلق سائلا معينا يجعل صغارها تلتصق بها وعند القرود فان اللمسة تعتبر سلوك في غاية الاهمية بين الام وصغارها، الاستمالة المتبادلة والتعلق بشعر الام وجسمها يقوي من العلاقة الحميمة بين انثى القرد وابنائها.

محاولات فصل الرضيع عن امه ادى الى ظهور سلوك عدواني واستجابات عنيفة عند انثى القرود وارهاق شديد لدى الصغار هذا فيما اذا نجحت عملية فصل الطفل عن امه.

هذه الامثلة واخرى كثيرة مشابهة اثبتت شيئيين : الاول، ان العلاقة الحميمة هي علاقة غريزية عند كثير من الاصناف الحيوانية. والثاني، ان العلاقة الحميمة تتولد نتيجة العلاقة المتبادلة reciprocity

لقد ساعدت الابحاث الخاصة بسلوك الحيوانات على تنقية وتصفية افكارنا عن السلوك الغريزي كما ساعدت على معرفة تاثير البيئة على تعديل السلوك الغريزي. فلقد وجد مثلا ان صغار الاوز منذ اليوم الاول للولادة لديهم ميل للسباحة خلف الام كما لوحظ ان هذه النزعة يمكن تعميمها على اي جسم يتحرك واي جسم يطلق اصواتا مقاربة لصوت الام، فاي صوت يصدر من اي جسم متحرك يتبعه صغار الاوز اولا سيتبعونه لاحقا وهذه النزعة يطلق عليها التعلم بالطبع imprinting هذه القابلية للتعلم يمكن تعزيزها خلال فترة حرجة وحساسة خلال فترة التعلم بالطبع التي تحدث بسرعة ونجاح، مثلا وجد ان صغار الاوز عندما لايجدون اي جسم متحرك يطلق صوتا في الايام القليلة الاولى للحياة فان اتباع جسم متحرك يطلق صوت في مرحلة لاحقة يمكن ان يكون اقل احتمالا لتعلمه، لذا فان العلماء يعتقدون انه مالم يحدث التعلم بالطبع خلال الفترة الحساسة الحرجة فربما لن يحدث ابدا واذا حدث فانه سيكون اضعف بكثير مما لو تعلمه خلال هذه الفترة، ولقد اثبتت التجارب ان

الطبيعة تمتلك درجة من المرونة في ان الفترة الحرجة -الحساسة لتثبيت الطبع يمكن ان تمتد، فمثلا وجد ان صغار الطيوراو "الكتاكيت" اذا عزلت عزلة تامة ستبقى تمتلك القابلية للتعلم (بالطبع) ولكن بفترة اطول من نظيراتها التي تنمو في بيئة جماعية. هؤلاء الصغار يمكن ان يمارسوا السلوك بالطبع اسرع لو عاشوا مع مجموعة وانهم يحتاجون الى فترة (حرجة-حساسة) اقصر مما لو عاشوا بشكل طبيعي منفردين او مع الام، فالطبيعة يمكن ان تلعب دورا لتقصير او تطويل الفترة الحساسة لتثبيت السلوك الغريزي "التعلم بالطبع" . مفهوم الفترات الحرجة-الحساسة صار ينظر لها على انها ذات اهمية بالغة لتوضيح العلاقة الحميمة عند البشر واشباه البشر، وان الفترة الحساسة الحرجة ترافق الاطفال طوال الفترة التي يحتاجون فيها للرعاية وفي هذه الفترة يتم تثبيت كثير من انماط السلوك التي ترافقهم الى البلوغ.

العلاقة الحميمة عند البشر: Attachment Among Humans

لدراسة العلاقة بين الام والطفل تجريبيا قام علماء النفس الاجتماعي بتطوير مقاييس مناسبة للعلاقة الحميمة. اثنين من المقاييس استخدمت بشكل واسع وهما:

1- **الخوف من الغرباء**: ويتمثل في استجابة الرضيع لقدوم شخص غريب سواء بحضور الام او بغيابها.

2- **قلق التفريق** : وهو كمية الضيق الذي يظهره الطفل عندما يتم فصله عن امه وكمية السعادة التي يشعر بها عندما يعاد اليها.

علاقة حميمة قوية من المفترض ان تكون مع الام عندما يظهر الطفل رد فعل سلبي تجاه الغرباء (يبدا بالبكاء، الالتصاق بالام او القاء نفسه نحوها) وعلى الطرف الاخر يظهر ضيق شديد عند عملية التفريق يقابله فرح شديد بعودته الى احضان الام، وبشكل عام فان ضعف العلاقة الحميمة قد لايظهر ردود الافعال التي ذكرناها في المواقف السابقة.

لقد قام سكافر وامرسون (Skhaffer & Emerson 1964) باستخدام هذين

المقياسين لدراسة تطور العلاقة الحميمة خلال 18 شهرا الاولى من حياة الطفل، واخذوا عينة من 60 طفلا وامهاتهم، حيث تمت ملاحظتهم في بيوتهم لعدة اشهر . لقد وجدوا ان هناك ثلاثة اوجه لتطور العلاقة الحميمة وهي: «العلاقة اللاتيمييزية Indiscriminate» «والعلاقة المحددة Specific» «والعلاقة ذات الوجوه المتعددة» Multiphase

لقد اكدت التجارب العلمية على ان العلاقة الحميمة بين الطفل والام تعتمد على نوع ودرجة استجابة الام، والتي تتبلور في قدرة الام وحساسيتها للاستجابة للاشارات الصوتية وغير اللفظية، وتزداد العلاقة كلما كانت استجابة الام اسرع لاشارات الطفل وهنا قد نحتاج الى توضيح العلاقة الحميمة بين الام والطفل في علاقتهما بالنمو العام للطفولة .

إن ادراك الطفل للام بعد الاشهرالثلاثة الاولى يظهر في ردود افعاله حين يتوقف عن البكاء حين تحمله (اكثر من اي شخص اخر) وقد يعرفها من خلال رائحتها كما تفعل معظم الحيوانات. قد يبتسم لها، اذ يمكن للطفل الرضيع ان يميز امه عن الاخرين بعمر ثلاثة اشهر، قبل ذلك لا يستطيع تمييزها من اي شخص اخر، وقد يرفع يده او يصفق لمرأى الام.

العلاقة الحميمة بين الطفل والام لا تكون قوية الا بعد الشهر السابع من الحياة. قبل هذا التاريخ فصل الطفل عن الام لايثير اي احتجاج من قبل الطفل، وان اي شخص اخر يمكن ان يقوم مقام الام بدون اي تغيير في مستوى الاستجابات الطبيعية، وفي هذا العمر يبدا الطفل بالابتسام لاشخاص معينين اكثر من لا على التعيين الذي يحدث قبل ذلك. وفي هذه المرحلة يبدا الطفل يميز الام عن غيرها، والطفل ايضا يدرك ان الام موجودة حتى ولو كانت غير ظاهرة للعيان ويمكن ان يحمل لها صورة محددة في عقله، وقد تتبلور لديه اولى علامات الاحساس بالزمن، حيث يحمل الطفل في ذاكرته صورة الام وتوقعه لعودتها. الطفل ذي الثمان اوالتسع اشهر يكون قادرا على البحث عن الاشياء المخباة ثم يبدا بفهم ان الاشياء لها وجود مستقل بغض النظر عما اذا كانت ظاهرة للعيان ام لا.

الاشهر الثلاث الاولى في عمر الطفل هي فترة لتعلم الام، والفترة اللاحقة تزداد معرفة الام بالطفل وحاجاته وفيها يتعلم الاب او الاخوة عملية الاتصال من خلال معرفة الاصوات التي يطلقها الطفل الرضيع ويستجيبون لها بما يناسبها، بعض الامهات اكثر حساسية او اسرع استجابة لتلميحات الرضيع من الاخرين .

ان تشكيل العلاقة الحميمية مع اشخاص معينين تعتبر قاعدة اساسية للتنشئة الاجتماعية فالعلاقة الاولية غالبا بين الام والرضيع تصبح واحدة من اقوى المشاعر، وعلى اساسها تحدث اعقد عمليات التعلم الاجتماعي .

تطور الاستجابات الاجتماعية: The Development of Social Responses

العلاقة بين الطفل والام ووكالات العناية الاخرى تتبدل بعد نهاية السنة الاولى من عمر الطفل، ليس فقط لان الطفل يبدا يتكلم، ولكنه قادر على الوقوف، وعند الشهر الرابع عشر يستطيع المشي بمفرده، في السنتين الثانية والثالثة ينمو الطفل وتزداد قابلياته على فهم تفاعلات وعواطف افراد العائلة، والطفل يتعلم عندئذ كيف يريح وكيف يزعج ايضا. الطفل في السنة الثانية يظهر الانزعاج اذا صار احد الابوين عصبي على الاخر وقد يقوم باحتضان احدهما او الاخر اذا لاحظ انه منزعج . والطفل في هذا العمر قادر على مداعبة اخوه او اخته او ابويه .

من السنة الاولى فصاعدا اللعب يبدا باشغال معظم وقت الطفل، في البداية الطفل يلعب لوحده ولكن مع مرور الوقت يبدا بالبحث عن شخص اخر لكي يلعب معه، ومن خلال اللعب يبدا الطفل بتحسين مهارته في استخدام اعضاءه كما يبدا بتوسيع معارفه عن عالم الكبار، ويحاول اكتساب مهارات جديدة عن طريق القيام بتقليد سلوك الكبار.

لقد اكدت الدراسات ان الطفل في مرحلة مابعد السنة الاولى يعمل على تطوير مهاراته في اللعب في عدة مراحل، المرحلة الاولى يلعب بمفرده حتى ولو كان ضمن مجموعة من الاطفال وهذه المرحلة تسمى Solely independent play ومن ثم يبدا المرحلة الثانية التي يطلق عليها Parallel activity، وفيها يقوم الطفل بتقليد مايقوم به

الاطفال الاخرين ولكنه لايتدخل فيما يقومون به من نشاطات، وبالنتيجة وفي سن الثالثة ينخرط الطفل اكثر فاكثر مع الاخرين وهذه المرحلة اطلق عليها associative play وفيها يربط الطفل سلوكه بسلوك الاخرين. كل طفل هنا مايزال يتصرف كما يحلو له ولكنه ينتبه ويستجيب لما يقوم به الآخرون، فيما بعد وفي حوالي سن الرابعة يقوم **الطفل بالتعاون مع الاطفال الاخرين في العابه، وهذه المرحلة تسمى operative_Co play، حيث يقوم الطفل بالتعاون مع الاطفال الاخرين في العاب "الماما والبابا»**.

خلال المرحلة العمرية من سنة الى اربعة او خمسة، يتعلم الطفل الاداب وضبط النفس، وفيها يتعلم ضبط حاجاته الجسدية بشكل مناسب، كما يبدا التدرب على استخدام التواليت، ويتعلم ايضا كيف يقوم بتناول طعامه بطريقة مهذبة، كما يتعلم احترام النفس في مختلف انشطته خصوصا عندما يتفاعل مع الكبار. في السنة الخامسة كائن مستقل الى حد ما، لم يعد مجرد طفلا بالمعنى التقليدي، بل غالبا مستقل في روتين حياته المنزلية، ولاول مرة يمكنه قضاء ساعات طويلة بعيدا عن ابويه وبدون قلق كبير.

فقدان العلاقة الحميمة: Attachment Deprivation

ليس هناك طفل يمكنه بلوغ المرحلة المشار اليها أعلاه بدون سنوات من العناية والحماية الابوية وكما اسلفنا فان العلاقة بين الطفل والام في المراحل الاولى تكون ذات اهمية قصوى.

والابحاث العلمية اكدت ان هذه العلاقة اذا ماقطعت لاي سبب من الأسباب، فان نتائج خطيرة قد تترتب عليها، ففي دراسة قام بها (Bowlby 1951)، اشارت الى ان الطفل الذي يفقد العلاقة الحميمة مع الام سيعاني من اضطراب الشخصية الشديد في حياته عندما يكبر، الطفل الذي تموت امه مباشرة بعد الولادة يقول بولبي سيعيش حياة قلقة وسترافقه تأثيراتها لمدة طويلة وتؤثر بشدة على شخصيته وهذه الرؤية مهدت الطريق لما عرف فيما بعد بنظرية الحرمان الامومي Maternal Deprivation، كما اسست للعديد من الدراسات اللاحقة التي اسهمت في استقصاء حياة الاطفال المحرومين من حنان امهاتهم.

ومع ذلك فقد واجهت هذه النظرية هجوما عنيفا فقد، اكدت بعض الدراسات كما يشير (Giddens 1989)، الى ان ما هو مهم لأمن الطفل هو العلاقة العاطفية الحميمة سواء من الام او غيرها، ولذلك فان مفهوم الحرمان الاموي هو مفهوم خادع الى حد ما. المهم جدا للطفل هو ان يحصل على فرصة للاستقرار من خلال علاقة حميمة عاطفية مع انسان واحد على الاقل في مرحلة الرضاعة والسنوات التي تعقبها. التاثيرات المباشرة للحرمان الاموي كانت قد وثقت بعناية، فقد أثبتت الدراسات ان الاطفال المحرومين عاطفيا يعانون من احتقان عاطفي emotional distress بين سن ستة اشهر الى اربعة سنين، بينما يعاني الاطفال الاكبر من اربعة سنين اضطرابا اقل ولفترة اقصر. ردود الفعل هذه ليست فقط لانهم وضعوا في بيئة غريبة بل لانهم فقدوا مصادر الحنان، والدليل ان نظرائهم من الاطفال الذين حصلوا على قدر اكبر من الحنان الامومي او الابوي او من اية جهة تعتني بهم لم يعانوا من اثار حرمان واضحة كالاخرين.

التأثيرات طويلة الامد Long Term Effects

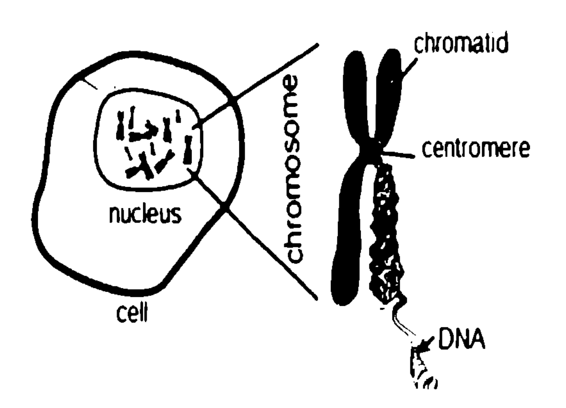
بينما الشواهد عن التاثيرات طويلة الامد تبدو غامضة الى حد ما فإنه من الواضح ان الحرمان العاطفي في المراحل المبكرة من حياة الطفل من شانها ان تترك اضطرابات طويلة الامد في السلوك. فقط في حالات نادرة كاولئك الاطفال الذين وجدوا في عزلة تامة عن عالم البشر يمكن ان تجد لديهم اضطرابات دائمة في السلوك، فيما عدا ذلك فان الاضطرابات السلوكية يمكن ان تزول اذا وجدت بيئات مناسبة، ومع ذلك فقد وجدت ادلة مهمة على ان الاطفال الذين لم يحصلوا على استقرار عاطفي في مرحلة الطفولة المبكرة يعانون من قصور في تعلم اللغة او التلكؤ او التخلف العقلي، وفي احسن الاحوال يواجهون صعوبات بالغة في تشكيل علاقات حميمة وطويلة الامد مع الاخرين .. ويبدو ان هذه الخصائص (الحرمان العاطفي) تصبح اكثر صعوبة واكثر خطورة في المرحلة العمرية بين سنة وثمانية اعوام.

خلاصة القول، اذا كانت علاقة الحب ـالامومية مهمة جدا للصحة العقلية وهي بحسب بولبي Bowlby 1951:62، اشبه بالفيتامينات والبروتينات للصحة البدنية فانها

في بعض جوانبها لم تلق قبولا كليا، اذ ان العلاقة مع الام ليست حاسمة لهذا الحد، وانما المسألة الحاسمة هي وجود الحب، فالامن الذي يوفره شخص اخر غير الام مهم هو الآخر، والخلاصة ان تطور المجتمع الانساني يعتمد بشكل اساس على العلاقة الحميمة التي تتشكل في مراحل العمر الاولى وهذا هو المفتاح الاساس للتنشئة الاجتماعية لغالبية الناس وفي كل الثقافات.

الانتقال الجيني

الانتقال الجيني هو الطريقة التي نكتسب بها خصائصنا من خلال الوراثة، فكل خلية داخل جسمنا تتضمن نواة والنواة تحتوي على مادة خاصة يطلق عليها DNA[1]* وال DNA منظمة على شكل اشرطة طولية يطلق عليها الكروموسومات، كل كروموسوم مكون من الاف الوحدات الصغيرة من ال DNA تعرف بالجينات genes والجينات تحمل معلومات حول التطور البيولوجي للجسم . كل المخلوقات الحية تمتلك جينات وهذه هي المسؤولة عن عملية النمو والتطور التي تحدث في الحيوانات والنباتات.



عندما يتشكل الحيوان، فانه عبارة عن مجموعة صغيرة من عدة خلايا. كل خلية داخل الجسم تنمو وتنشطر، لذا فان الجنين المتكون يصبح اكبر بشكل سريع جدا. فاذا لم يكن هناك اتجاه لهذا النمو فانها ستتطور بشكل واسع بطريقة مماثلة

(1) * DNA مختصر لـ deoxyribonucleic acid

للخلايا الاصلية ولكن اكبر. بيد ان ذلك لا يحدث، الذي يحدث ان الخلايا تتحول الى اشكال محددة، فيشكل بعضها مثلا خلايا العظام وبعضها يشكل المعدة التي لها خاصية الامتصاص. ان الجسد الحي يتالف من ملايين الخلايا التي تشكل كل الاعضاء التي لها ادوار محددة، كلها تعمل مع بعض لتشكل الانسان او الحيوان، وان الجينات والكروماسات هي المسؤولة عن ادارة الطريقة التي تنمو بها الخلايا والتي تشكل في النهاية كائن حي عالي التنسيق. هناك عادة مجموعة من الكروموسومات لكل مخلوق، والانسان يمتلك 23 كروموسوم مزدوج. نقول الكروموسوم مزدوج لاننا عندما نتكون في البداية من تلاقح الحيامن مع البويضات، فاننا نكتسب نصف الكروموسومات من الام ونصفها الاخر من الاب، وعندما يتحدون مع بعض فان المجموع الكلي ينتج جنين جديد يحمل كل الصفات الوراثية التي يحتاجها للتطور البيولوجي هذا اذا كانت البيئة طبيعية .

ولاننا نكتسب مجموعتين مختلفتين من الكروموسومات من الابوين فاننا نمتلك الية تنظيم عملية الاتحاد بين الكروموسومات عندما تكون خصائصها مختلفة او متعارضة، حيث ان بعض الجينات تكون مهيمنة Dominant على الأخرى، بينما تكون الاخرى متنحية Recessive. فمثلا الجين المكون للعيون القهوائية هو جين مهيمن على الجين المكون للعيون الزرقاء وعندما يكتسب الشخص واحدا من هذين فان النتيجة ستكون ان العيون قهوائية، ولكن سيبقى يحمل معه جين العيون الزرقاء وقد يورثه الى اولاده او احفاده . عندما يلتقي احد هؤلاء الاحفاد بشريك مماثل عندئذ قد يحصل ان ياتي اطفال بعيون زرق رغم ان الابوين لديهم عيون قهوائية. هناك عدد اخر من الخصائص المتنحية، مثل الشعر الاحمر او التشوهات مثل فقر الدم المنجلي sickle-anemia، ومثل هذه الخصائص يمكن ان تتخطى الجيل الاول الى الاجيال اللاحقة ثم تظهر عندما يلتقي ابوين لهما الجين المتنحي نفسه لهذا فان الابوين الذين لهما خصائص جينية متشابهة قد ينتجون اطفال مختلفين عنهما كليا، وفي العموم الاطفال يورثون نصف الجينات من الام والنصف الاخر من الاب، وهذا هو المعدل، ولكن بعض الاطفال ياخذون من احد الابوين اكثر من الآخر.

كما لاحظنا فان الية عمل الجينات ليس بالضرورة تاتينا بنتائج متماثلة، ان عملية

الانتقاء الجيني التي تحدث اثناء تشكل الاجنة تنتج تشكيلة من الاختلافات الفردية وهذه الاختلافات هي مايعتقد انها تجعل عملية التطور ممكنة، فالتغيرات التدريجية يمكن ان تعطي الحيوان القدرة على البقاء.

حديثا المشتغلون بعلم الجينات اصبحوا قادرين على انتاج حيوانات من اب او ام واحد عن طريق تنمية الخلايا في بيئة خاصة وسحب الموروثات الجينية من خلايا ال DNA . الحيوان المنتج بهذه الطريقة يعرف بالمستنسخ Clones وهو متماثل تماما مع الاب او الام مع انعدام التمايز الفردي . فنباتات وفواكه كثيرة تنتج اليوم بهذه الطريقة وكثير منها معدلة جينيا Genetically Modified .

هناك عامل اخر مهم ينبغي الاشارة اليه هو ان الهندسة الوراثية قد تطورت بشكل هائل في التقنيات التي من شانها التحكم بالرسائل الجينية التي تحملها الكروموسومات. احدى هذه التقنيات ان يقطع الكروموسوم الذي يحمل اثنين من الجينات ويستبدل باخر تمت تنميته لهذا الغرض، وفي ذلك فان ماتنتجه الخلايا لاحقا سوف يكون مشابها للجين المستبدل الجديد. وبذلك يمكن معالجة كثير من الامراض الوراثية. غير ان هذه الطريقة مازالت غير امنة جدا، وحالما يستطيع الانسان التحكم بالخارطة الوراثية بدقة متناهية يصبح من السهل انتاج جينات ملائمة للانسانية.

انتقال الجينات، والهندسة الوراثية قد تبدو بعيدة كل البعد عما يفعله الناس، ولكن بعض علماء النفس الاجتماعي يعتقدون ان الجينات تؤثر في السلوك، وفي ذلك يقولون ان الجينات تقدح الجسم بشحنات من شانها انتاج بروتين معين في وقت ما، هذا البروتين يؤثر على بعض اشكال النمو، مثل النمو باتجاه معين او احداث تغيرات كيميائية من شانها التاثير على عملية التعلم، ولكن ابحاث جديدة اشارت الى ان مثل هذه التغيرات غالبا طفيفة جدا، وكما اسلفنا فان الخصائص الوراثية التي نكتسبها لاتظهر مرة واحدة. فالتغيرات البيولوجية التي تحدث اثناء عملية البلوغ Puberty تظهر بسبب الجينات المتكونة اثناء الحمل ولكنها لاتظهر فعليا الا عندما يكون الجسد ناضجا بشكل كاف وبنفس الطريقة فان سلوكا معينا

قد لايظهر الا عندما يبلغ الانسان مرحلة معينة من النضج، وهذه العملية يطلق عليها النضوج maturation.

وحيثما حاولنا ان نفصل بين التاثيرات الجينية والبيئية على السلوك، فاننا سوف لانجد معنى للحديث عن احداهما بمعزل عن الاخر. فالتغيرات التي تحدث في النضج، مثلا، يمكن ان تتاخر اذا تعرض الفرد للحرمان. احدى النظريات حول "مرض النحافة" Slimming disease، تقول ان الفتيات المراهقات اللواتي يتعرضن لهذا المرض يقمن لاشعوريا بتعطيل عملية نموهن في ان يصبحن (نساء ناضجات) عن طريق الاحتفاظ باجسادهن مثل طفل، كاصغر مايكون، وفي هذه الحالة بيئة الجسد تؤثر على التغيرات الفيزيولوجية من خلال نقص الغذاء.

الحق ان هناك صلة وثيقة بين تاثيرات الوراثة والبيئة وان الفصل بينهما يعتبر نوعا من العبث[1].

النظريات العامة لتطور الطفل: General Theorise of Child's Development

اعمال بولبي Bowlby ركزت على اوجه محدودة لنمو الاطفال وشددت اكثر على اهمية العلاقة العاطفية في المراحل الاولى لنمو الطفل. ولكن كيف لنا ان نفهم الملامح الاخرى لنمو الاطفال خصوصا نشوء الشعور بالذات، الوعي بان للفرد هوية مستقلة تميزه عن الاخرين. خلال الاشهر الاولى للحياة لايستطيع الطفل تمييز الام عن بقية البشر، لايمتلك وعي بالذات ولايستطيع ان استخدام مفاهيم مثل انا، انت، حتى سن الثانية او بعدها فقط يفهم تدريجيا ان للاخرين هوية ووعي وحاجات منفصلة عنه.

مشكلة الوعي بالذات هي من اكثر المفاهيم التي نوقشت باختلافات ظاهرة بين علماء النفس والاجتماع وربما وصلت هذه النقاشات الى حد التعارض، وذلك يعود الى ان النظريات حول تطور الطفل تؤكد على اوجه مختلفة للتنشئة الاجتماعية.

(1) Hayes & Orwell 1989.

ان اعمال فرويد صاحب نظرية التحليل النفسي ركزت بشكل رئيسي على سيطرة القلق على الرضيع، كما ركزت على الاوجه العاطفية لتطور الطفولة، الفيلسوف الامريكي جورج هيربرت ميد وجه الانتباه لكيفية تعلم الاطفال مفهوم الانا (I & Me) والسويسري جين بياجيه ركز الاهتمام على تعلم الطفل التفكير بانفسهم وبيئتهم .

فرويد والتحليل النفسي Freud and Psychoanalysis

سيجموند فرويد هو طبيب نمساوي (1856 ـ 1939) لم يكن ذو تأثير بالغ في تاريخ علم النفس الحديث وحسب، بل كان واحدا من ابرز الشخصيات اللامعة في القرن العشرين، تأثيره الفكري دخل الادب والفن والفلسفة الى جانب العلوم الاجتماعية. فرويد ببساطة ليس عالما اكاديميا في السلوك البشري، انه بالاساس طبيب متخصص بالامراض العصبية، والتقنية العلاجية التي اخترعها باسم «التحليل النفسي Psychoanalysis» كانت احدث طرق العلاج بالتداعي الحر والتي بموجبها يستطيع المريض ان يتحدث عن نفسه بحرية تامة خصوصا المراحل المبكرة للحياة وبدون تدخل من المعالج والتي اسست للعلاج النفسي الحديث، وقد استنتج فرويد في نظريته ان معظم مايحكم سلوكنا هو اللاوعي Unconscious، وخبرات اللاوعي تمتلك الديمومة في الانتقال الى مرحلة البلوغ بما في ذلك التعامل مع القلق الناتج عن خبرات الطفولة المبكرة والتي تلاشت عبر الزمن خلال ذاكرة الوعي، وهذه الاخرى مهدت لولادة نظرية الوعي بالذات self ـ consciousness[1].

تطور الشخصية Personality Development

وفقا لفرويد فان الطفل الرضيع هو كائن كثير المطالب يمتلك طاقة غير مسيطر عليها لانه مسلوب الإرادة، والطفل ينبغي ان يتعلم ان مطالبه او رغباته لايمكن غالبا تلبيتها فورا. انها عملية مؤلمة في نظر فرويد، فالطفل ليس بحاجة الى الاكل والشرب فقط ولكن للاشباع الجنسي ايضا. فرويد لايعني ان الطفل لديه رغبات جنسية مثل الكبار، فمفهوم الجنس او erotic لدى الاطفال يشير الى الحاجة الى علاقة حميمة مريحة بدنيا في علاقته مع الآخرين، وهو مفهوم قريب من العلاقة

---

(1) Hogg and Vaughan 2005.

الحميمة close attachment التي اشرنا لها فيما سبق، والرضيع بالفعل يحتاج الى علاقة حميمة مع الاخرين تتضمن الاحتضان والعناية. ان التطور النفسي كما يقول فرويد هو عملية تتخللها توترات كبيرة، فالرضيع يتعلم تدريجيا كيف يسيطر على حوافزه drives، ولكن هذه الحوافز تبقى كدوافع فعالة في اللاوعي. وعليه ميز فرويد عدة عوامل في تطور قابليات الرضع والاطفال الصغار، واعطى اهتمام خاص للسنوات العمرية 4-5، حيث ان معظم الاطفال يصبحون في هذه السن قادرين على التخلي عن الالتصاق بالابوين والدخول في عالم المجتمع الأوسع، فرويد اطلق على هذه المرحلة بالمرحلة الاوديبية oedipal stage . والمرحلة الاوديبية ناتجة عن العلاقة الحميمة التي تتطور اثناء الطفولة المبكرة التي اطلقنا عليها erotic element اي العنصر الشبقي، فاذا سمح لهذه العلاقة بالاستمرار وتطورت اكثر، فإن الطفل عندما يكبر قليلا لاربع اوخمس سنوات، فانه يميل جنسيا إلى الابوين عكسيا (اي الفتاة تميل للاب (عدة اليكترا) والفتى يميل للام (عدة أوديب) وهذه العلاقة الجنسية طبعا لاتتم لان الطفل يتعلم كبح هذه الرغبة الجنسية نحو الابوين باكرا. الطفل في هذا العمر يتعلم انه يستطيع الاستمرار في التعلق بحلقة ثوب امه. ووفقا لفرويد فان الطفل الذكرتنمو لديه نزعة الكراهية الشديدة للاب لان الاب يمتلك الام جنسيا، وهذا هو الاساس لعقدة اوديب Oedipus complex، والطفل يتغلب على عقدة اوديب من خلال استمرار العلاقة الشبقية مع الام واستمرار كراهية الاب (وهذه غالبا تحدث في اللاوعي). وهذه تؤشر مرحلة رئيسية في تطوير الطفل لذاته المستقلة autonomous، لان الطفل يبدا يفصل نفسه عن اعتماده المبكر على الابوين خصوصا الام. وبرايه ان مايحدث للانثى هو عكس مايحدث للذكر، حيث تتغلب على رفضها اللاواعي للام وتجتهد لتصبح مثلها لتكون انثى مع ميل للاب، ويضن فرويد ان عقدة اوديب تؤثر بشدة على نوع العلاقة الجنسية في المستقبل مع الازواج او الزوجات. لقد تعرضت نظرية فرويد لانتقادات حادة، بعضهم رفض من الاساس فكرة ان الطفل لديه رغبات جنسية، كما رفضت فكرة اللاوعي في التعامل مع القلق الذي يحمله الفرد مدى الحياة. ومع ذلك فان افكار فرويد ونظرياته مازالت فعالة جدا، وحتى مع عدم قبول نظرية فرويد كليا، فان بعض افكاره صالحة لتفسير بعض

جوانب الطفولة، وبلا شك فان هناك اوجه غير واعية للسلوك الانساني تعتمد على التعامل مع القلق الذي ينشأ في المراحل المبكرة للطفولة[1].

نظرية جورج هيربرت ميد Mead's theory

جورج هربرت ميد (1863 ـ 1931) لحد ما يختلف عن فرويد. ميد بالاساس فيلسوف انفق حياته كلها استاذا في جامعة شيكاغو، لقد كتب القليل ولكن كتابه الذي اشتهر فيه هو «العقل، النفس والمجتمع» في عام 1934، وبمساعدة تلامذته فقد اسس ميد المدرسة المعروفة في علم الاجتماع باسم التفاعلية الرمزية Symbolic Interactionism، وقد تضمن عمل ميد تفسيرا مهما للاوجه الرئيسية لتطور الطفل، واعطى اهتماما خاصا لنشوء الاحساس بالذات sense of self. هناك تشابه ملفت للنظر بين رؤية ميد ورؤية فرويد على الرغم من ان ميد كان ينظر للشخصية الانسانية بطريقة اقل اعتمادا على التوتر او القلق.

لقد راى ميد ان الرضيع ومن ثم الطفل الاكبر يتطور اجتماعيا عن طريق تقليد افعال الذين حوله، اللعب احدى الطرق التي يتعلم من خلالها محاكاة سلوك الآخرين، والتقليد يبدا بسيطا ثم يتراكب ويتعقد بتطور عمر الطفل. ميد سمى هذه المرحلة ب "اخذ دور الاخرين» Taking the role of others يتعلم وكانه في حذاء شخص اخر (وهي كناية عن التقليد الحرفي لما يقوم به الاخرون)، وفي عمر اربع او خمس سنين، يبدا الاطفال بتعلم انهم اشخاص منفصلون عن الابوين ويبدأون بادراك I & Me من خلال رؤية انفسهم في عيون الآخرين. ان الاطفال بحسب ميد يبداون بتعلم مايسمى بادراك الذات عندما يتعلمون التفريق بين «انا» I ضمير المفرد المتكلم و«ني» Me ضمير المتكلم غيرالمباشر، وبحسب ميد فان I تشير الى الرضيع غير المنمط اجتماعيا انه حزمة من الرغبات والحاجات العفوية، بينما Me تشير الى النفس الاجتماعية. فالفرد كما يقول ميد يطور الوعي بالذات برؤية انفسهم كما يراهم الآخرون، وهنا يلتقي فرويد وميد في ان الطفل يصبح كائن مستقل قادر على ادراك نفسه، وقادر على التصرف خارج سياق العائلة المباشرة. في سن الخامسة وهي

(1) Hayes & Orrell 1989.

المرحلة الاوديبية عند فرويد ولكنها عند ميد هي نتيجة القابلية المتطورة للوعي بالذات. المرحلة اللاحقة بحسب ميد تحدث عندما يكون الطفل في سن الثامنة او التاسعة، هذه المرحلة التي ياخذ فيها الطفل دورا في لعبة منظمة، وهنا يبدا الطفل بادراك القيم والاخلاق values & morality طبقا لمتطلبات الحياة الاجتماعية. لتعلم لعبة منظمة يجب ان يفهم الفرد قواعد اللعبة وافكار العدالة والمشاركة بالتساوي. في هذه المرحلة يبدا الطفل بالامساك بخيوط ماسماه ميد ب اجمالي الاخرين Generalized other وهي القيم العامة وقواعد الاخلاق السائدة في ثقافة المجتمع والتي يتمثلها الفرد بطرائق شعورية او لا شعورية.

بياجيه: التطور الادراكي Piaget : Cognitive Development

تاثير بياجيه لايقل كثيرا عن تاثير فرويد، ولد بياجيه في سويسرا 1896 وانفق حياته كلها في ادارة مؤسسة لتطوير الطفولة في جنيف . لقد كتب بياجيه عدد كبير من الكتب والمقالات العلمية ليس في تطور الاطفال فقط، وانما في التربية وتاريخ الفكر والفلسفة والمنطق واستمر حتى توفي في عام 1980.

وعلى عكس فرويد لم يعط بياجيه اهتماما لمرحلة الرضاعة، ولم يدرس الطفل مباشرة، ونظريته بنيت على اساس الملاحظات التي جمعها من علاجه النفسي Psychotherapy لمرضى بالغين، ومن خلال ملاحظاته عن الاطفال في مراحل نموهم حتى البلوغ ، وزعم ان نتائجه الرئيسية تصلح لدراسة نمو الاطفال في كل الثقافات والمجتمعات[1].

مراحل التطور الادراكي: Cognitive Development Stages

شدد بياجيه منذ البداية على القدرة الفائقة للطفل على الاحساس بالعالم المحيط، وقال ان الطفل ليس عنصرا خاملا لامتصاص المعلومات بل لديه القدرة على الانتقاء وتفسير مايرى ويسمع ويشعر في العالم المحيط به. لقد استنتج من خلال ملاحظاته وتجاربه ان الانسان يمر بعدة مراحل ادراكية منفصلة في كل مرحلة يكتسب مهارات تعتمد على النجاح في المرحلة التي سبقتها، وهذه المراحل هي:

(1) Bush & Simmons 1981.

1 ـ المرحلة الحسية ـ الحركية sensorimotor start

والتي تستغرق من الولادة حتى سن الثانية: حتى الشهر الرابع يقول بياجية لايستطيع الرضيع فصل نفسه عن البيئة المحيطة، والطفل في هذه المرحلة لايدرك ان هناك اي شي موجود خارج مدى رؤيته وبالتدريج يبدا بفصل نفسه على الاشياء ليرى ان كل شي من حوله له وجود مستقل وقد سمى بياجيه هذه المرحلة بالحسية- الحركية لان الطفل يتعلم بشكل رئيسي من خلال الامساك بالاشياء وهي وسيلته الوحيدة لاكتشاف العالم من حوله .

2 ـ مرحلة ما قبل التشغيل Preoperational Stage

استخدم بياجيه هذا المصطلح « ماقبل التشغيل » للاشارة الى ان الطفل ليس قادرا بعد على تطوير قابلياته العقلية بشكل منظم، وتستمر هذه المرحلة من عمر سنتين الى سبع سنين حيث يبدا الطفل باستخدام اللغة ويصبح قادرا على استخدام الكلمات للتعبير عن اشياء وصور بطريقة رمزية، فالطفل في سن الرابعة قد يستخدم اصابع اليد للتعبير عن مفهوم « الطائرة » وفي هذه المرحلة يكون احساس الطفل بالفردانية egocentric عاليا ولم يقصد بياجيه بالفردانية الانانية selfishness ، ولكنه يقصد بها نزوع الطفل نحو تفسير العالم من خلال موقعه حصريا فمثلا الطفل يسال عن صورة في كتاب يمسكه هو ولايدري ان الشخص المقابل له لايرى سوى الغلاف .

الطفل في هذه المرحلة لايستطيع ان يقوم بالمحادثة مع الآخرين. مايقوله الطفل في هذه المرحلة هو في الاغلب لاعلاقة له بالحديث الذي يقوله المتحدث قبله، اي ان الطفل لايستطيع ان يعبر بشكل متسلسل ومنطقي ومترابط مع حديث الآخرين، والاطفال يتحدثون مع بعضهم ولكن ليس بنفس الطريقة التي يتحدث بها الكبار، كما انهم لايستطيعون ادراك الافكار المرتبة التي ياخذها الكبار كمسلمات، مثل السببية، السرعة، الوزن ،الارقام، واذا راى الطفل الماء ينسكب من اناء طويل ضيق الى اناء اقصر وأوسع، فانه لايدرك ان حجم الماء بقي كما هو وانما استنتاجهم ان هناك ماء اقل لان مستوى الماء ادنى .

3 ـ المرحلة التشغلية الصلبة The Concert Operational Period

وهذه المرحلة تستغرق من عمر السابعة الى الحادية عشرة، خلال هذه الفترة يبدأ الطفل باحكام السيطرة على المفاهيم المجردة abstract والافكار المنطقية logical notions ويستطيع ادراك افكار مثل السببية الكاذبة مثل فكرة ان الاناء الواسع يحمل ماء اكثر من الاناء الضيق حتى ولو كان مستوى انسياب الماء مختلف . ويستطيع القيام بالعمليات الحسابية في الطرح والجمع والضرب والقسمة . والاطفال في هذه المرحلة اقل فردانية، ففي المرحلة السابقة اذا سئلت البنت كم اخت لديها فانها قد تجيب بشكل سليم وتقول واحدة ولكن لو سئلت كم اخت لدى اختها فربما تقول ولا واحدة، لانها لاتستطيع ان ترى نفسها من خلال رؤية أختها، ولكن في هذه المرحلة يستطيع الطفل الاجابة بسهولة ويسر .

4 ـ المرحلة التشغلية ـ الكاملة The Formal Operational Period

وهذه المرحلة تغطي الفترة من احدى عشر الى خمسة عشر عاما، في مرحلة المراهقة هذه يستطيع الطفل الامساك كليا بالافكار عالية التجريد والافكار الافتراضية، فاذا تعرض المراهق لمشكلة فانه قادر على استعراض كل الطرق الممكنة لحل المشكلة، ويمكن ان يذهب بعيدا في اطار فكري منظم لحل المشكلة. وفي هذه المرحلة يستطيع الطفل ان يفهم لماذا تاتي بعض الاسئلة خادعة، ففي سؤال من نوع " اي نوع من المخلوقات ارقى البودلز ام الكلب ؟" الطفل قد لايدرك ذلك ويجيب البودلز، ولكنه يفهم ذلك عندما يوضح له ان كلاهما مخلوقان متشابهان، وقد يقدر المزحة في ذلك .

وفقا لبياجيه فان المراحل الثلاثة الاولى عامة شاملة ولكن ليس كل الاطفال يستطيعون بلوغ المرحلة التشغيلية الكاملة فذلك يعتمد على النظام المدرسي وطبيعة التنشئة واكتساب المعارف والاطفال الاقل تعليما ربما يبقون في المرحلة التشغيلية الصلبة وتبقى مداركهم عند حدود مرحلة egocentrism. تعرضت نظرية بياجيه لنقد شديد تركزت على مدى صدقية الملاحظة في تكوين فكرة نظرية بهذا الحجم عن تطور الطفل[1] .

---

(1) Piaget 1929 , 1932.

وكالات التنشئة الاجتماعية Agencies of Socialization

هناك عدد محدد ومعروف من وكالات التنشئة الاجتماعية، اهمها العائلة التي تعتبر الوكالة الرئيسية في كل المجتمعات والثقافات وخصوصا في فترة الرضاعة ومايليها ثم تدخل بعد ذلك وكالات تنشئة اخرى لتلعب ادوارا مكملة .

العائلة The Family

رغم تنوع النظام العائلي، فان مسؤوليته عن حماية ورعاية الاطفال في المراحل المبكرة تعتبر الى حد كبير متشابهة في كل الثقافات الاجتماعية. والام في كل مكان تعتبر الاهم على الاطلاق في حياة الطفل المبكرة، ولكن طبيعة العلاقة بين الام واطفالها تتاثر بشكل ونمطية الاتصال وهذه مشروطة بنموذج المؤسسات العائلية وعلاقتها بالجماعات الاخرى داخل المجتمع. ففي المجتمع الحديث معظم عمليات التنشئة المبكرة تحدث في جو عائلي محدود، بمعنى ان الأسرة هي النموذج السائد وان الطفل قد يلتحق مبكرا بمؤسسات العناية بالطفل كالحضانة، وان الاسرة الممتدة التي كانت تلعب دورا مهما في التنشئة في الماضي لم يعد لها وجود عملي الا في بعض المجتمعات الاقل تطورا، فمثلا اطفال الانكليز يقضون معظم فترة الرضاعة داخل الاسرة المؤلفة من الام والاب وربما طفل او طفلين اخرين. في ثقافات اخرى تدخل العمة والعم او الخالة والخال، الجد او الجدة، وهؤلاء هم جزء من العائلة ويقومون بدور العناية بالطفل. الان في المجتمع البريطاني هناك انماط جديدة متنوعة للنظام العائلي. فالرضيع قد ينشأ داخل اسرة مؤلفة من احد الابوين Single-parent فقط، بعضها الاخر قد ينشأ مع اثنين من الامهات واثنين من الاباء (الاباء والامهات المطلقين، وزوجاتهم او ازواجهم) . تختلف العائلة في موقعها ضمن مؤسسات المجتمع الأخرى، ففي المجتمعات التقليدية، العائلة التي يولد فيها الطفل هي التي تقرر موقعه او مكانته لما تبقى من حياته. في المجتمعات الغربية المعاصرة المركز الاجتماعي لايورث منذ الولادة بهذه الطريقة. وهنا تلعب الطبقة الاجتماعية والاقليم دورا حاسما في انماط التنشئة، فالاطفال يلتقطون طرق السلوك من الابوين والجيران في مجتمعهم المحلي[1] .

---

(1) Mair 1980

انماط مختلفة لتربية الاطفال وتهذيبهم، بجانب القيم والتوقعات المتعارضة توجد في قطاعات مختلفة في المجتمع الواسع ومن السهل فهم تأثير مختلف الخلفيات الاجتماعية على نمط سلوك الأطفال، فالطفل الذي ياتي من عائلة سوداء فقيرة، لايتماثل بحال مع اولئك الذين ولدوا في عائلات اكثر رخاءا ويعيشون في الضواحي (التي غالبا تكون للاغنياء) .

علاقات النظراء او الصنو Peer relationship

جماعة الاصدقاء او النظراء تعتبر واحدة من وكالات التنشئة الاجتماعية وهي جماعة الاصدقاء من نفس الإعمار، في بعض الثقافات خاصة في المجتمعات التقليدية الصغيرة جماعة الاصدقاء تتشكل رسميا وتعرف ب (الدرجات العمرية age-grades)، كل جيل له حقوق ومسؤوليات معينة وتتبدل الحقوق والمسؤوليات كلما تصاعدوا عمريا (الدرجات العمرية غالبا تقتصر على الرجال) وهناك غالبا طقوس واحتفاليات تؤشر انتقال الافراد من درجة عمرية الى اخرى . اولئك الذين هم من درجة عمرية تتضمن، الطفولة، المحاربون الصغار، المحاربون الكبار، الناضجون متوسطي الإعمار، الناضجون كبار الاعمار. والرجل لاينتقل خلال الدرجات العمرية كفرد وانما كمجموعة ...

وبغض النظر عن الثقافات التقليدية، فان الفئات العمرية لها اهمية بالغة في التنشئة، حيث ان الاطفال بعمر اربع اوخمس سنين في العادة ينفقون جل وقتهم برفقة اصدقاء من نفس الاعمار. ولان المراة دخلت ميدان العمل بقوة فان الاطفال عادة يقضون معظم وقتهم في مراكز الرعاية اليومية وفي المدارس . ولقد اكد كل من جورج هربرت ميد وبياجيه على اهمية جماعة الاصدقاء باعتبارها اكثر ديمقراطية من الابوين . ومن بين جماعات الاصدقاء تجد غالبا أفرادا اقوياء بدنيا او عقليا يهيمنون على بقية اعضاء الجماعة، ولان جماعة الاصدقاء تتشكل وفق مبدا الموافقة المتبادلة وليست المكانة الاسرية الموروثة كما في المجتمعات الصغيرة التقليدية فانها تتمتع بقدر اكبر من الاخذ والعطاء [1].

---

(1) Giddens 1989

جماعة الاصدقاء غالبا تبقى مهمة على طول حياة الأشخاص، خصوصا في المناطق التي تقل فيها عملية الحراك الاجتماعي، وحتى مع وجود الحراك فان جماعة الاصدقاء تبقى ذات تاثير قوي لما وراء الطفولة والمراهقة والرجولة، وهذه الجماعات تلعب دورا في تشكيل اتجاهات الافراد وسلوكهم .

المدرسة School

المدرسة مؤسسة رسمية تمتلك مناهج محددة لمواضيع يجب ان تدرس، ولكنها من جانب اخر وكالة من وكالات التنشئة الاجتماعية، فبجانب المناهج الرسمية هناك مايسميه علماء الاجتماع المناهج الخفية Hidden Curriculum من شانها ان تعلم الاطفال الانضباط في عملية التعلم . فالاطفال ينبغي ان يكونوا على درجة من الهدوء داخل الفصل الدراسي، منضبطين في مواعيد الحصص وممتثلين لقواعد التهذيب المدرسية، ويتعين عليهم قبول سلطة الهيئة التدريسية والاستجابة لمتطلباتها. وهذه القواعد سوف تقود الى اكتساب خبرات لها علاقة بقواعد العمل في المستقبل، وجماعة الاصدقاء غالبا تنشا في المدرسة، ووضع الطلاب في صفوف وفقا للاعمار من شانها ان تعزز نشوء جماعة الاصدقاء .

وسائل الاتصال The Mass media

الصحف اليومية والدوريات والمجلات لم تزدهر في الغرب الا في بداية القرن التاسع عشر فصاعدا، وكانت تقتصر على عدد محدد من القراء، ولم تصبح شائعة الا في مطلع القرن العشرين عندما اصبحت تطبع بكميات كبيرة واصبحت جزء من حياة الناس اليومية لملايين البشر ثم صارت تؤثر على اتجاهات واراء الناس. ان انتشار وسائل الاتصال المطبوعة سرعان مارافقتها الاتصالات الالكترونية. اطفال الانكليز ونظرائهم في كل مكان ينفقون مايعادل مئة يوم دراسي في السنة في مشاهدة التلفزيون، والكبار تقريبا يفعلون ذلك ايضا .. ويبدو ان الناس يصدقون وسائل الاتصال السمعية البصرية اكثر مما يصدقون الصحف المطبوعة. لقد اجريت ابحاث كثيرة عن تاثيرات وسائل الاتصال على كثير من مظاهر الحياة اليومية وعلى سلوك الأطفال، منها مثلا قياس تاثير التلفزيون على تنشيط السلوك العدواني بين الاطفال. ورغم ان اجابات دقيقة عن هذا الموضوع ومثيلاته لم تقنع الكثيرين الا ان

تاثير وسائل الاتصال يعتبر خطير للغاية خاصة اذا استخدم ببراعة من اجل الدعاية او التاثير في خلق راي عام (كما سنلاحظ في الفصول اللاحقة)[1] .

وسائل الاتصال الحديثة الان تجاوزت بكثير الصحف المطبوعة والراديو والتلفزيون فقد احدث الانترنيت نقلة خطيرة جدا في جعل العالم اصغر مما هو عليه، وان مايحدث في اقصى حدود الارض يمكن ان تلتقطه في بضع ثوان، كما ان هذه الوسيلة العملاقة جعلت من السهل التاثير على الراي العام وعلى سلوك الافراد وحتى عادات الاكل والشرب والملبس . لقد دخلت الشبكة العنكبوتية الى غرف نومنا وتحت وسائدنا وفوق طاولات جلوسنا، وصار الناس اكثر عزلة عن بعضهم واكثر قربا من اناس لانعرفهم، خلف الحدود ووراء البحار وخلف السحب، فاثرت تاثيرا شديدا على نمط التفاعلات التقليدية، وانحدرت عمليات التفاعل الاجتماعي الى ادنى مستوى لها .

اعادة عمليات التنشئة

في ظروف معينة، قد يضطر الانسان الى اعادة النظر في الخبرات والقيم وانماط السلوك التي اكتسبها في المراحل السابقة من حياته، وقد يلجا الى تبني افكار وقيم مختلفة جذريا. احدى الظروف التي تضطر الانسان لفعل ذلك دخول الفرد الى مستشفى للامراض العقلية او السجن او المعسكر، او اي وضع يجعله معزولا كليا عن العالم المحيط، ويكون معرضا لنمط جديد من عمليات التأديب وقواعد السلوك، وفي ظروف الضغوط الشديدة فان التغير في وجهات النظر وطبيعة الشخصية ربما يكون قويا جدا .

السلوك في معسكرات الاعتقال: Behaviour at Captive Camps

قدم لنا عالم النفس برونو بتلهايم (Bruno Bettelheim) (1986: 14) وصفا دقيقا لعمليات اعادة التنشئة في معسكرات الاعتقال النازية في نهاية الثلاثينات وبداية الاربعينات من القرن الماضي، لقد كان جزء من وصفه متأتيا من خبرته كاحد المعتقلين في معسكرات الاعتقال، يقول بتلهايم ان ظروف المعسكر كانت مرعبة،

(1) Hayes & Orrell 1989.

والسجناء كانوا يتعرضون لتعذيب بدني ولفظي مستمر،مع ندرة في الطعام ووسائل الحياة الضرورية الاخرى. وكان بتلهايم كخبير في العلاج النفسي، يعرف ان الناس يبدلون وجهات نظرهم وسلوكهم جوهريا عندما كانوا يستجيبون للعلاج ولكنه وجد ان المعتقلين في معسكرات الاعتقال يغيرون وجهات نظرهم وسلوكهم بطريقة اسرع واكثر تطرفا. لقد كتب بتلهايم قائلا:

«لقد رايت تغيرات سريعة تحدث ليس فقط في مظاهر السلوك وانما في الشخصية أيضا، تغيرات سريعة بشكل ملفت للنظر واكثر عمقا مما يمكن ان يحدث في اي عملية تستهدف تغيير السلوك في علاجات التحليل النفسي». P.14

ووفقا لبتلهايم كل السجناء يخضعون لتغييرات في الشخصية تتبع تسلسل محدد فالمرحلة الاولى للاعتقال تشكل صدمة حيث ينتزع الفرد بقسوة من عائلته وأصدقائه، وغالبا يتعرض للتعذيب في طريقه لمعسكر الاعتقال، معظم السجناء الجدد يحاولون مقاومة تاثير ظروف المعسكر عن طريق محاولة المحافظة على نظام العمل المالوف في حياتهم السابقة، ولكن ذلك اثبت استحالته، الخوف، والحرمان، والمجهول تسبب في انهيار شخصية السجناء . بعض السجناء يصبحون «جثة تمشي» Walking Corpses كما يطلق عليهم بقية السجناء، حيث يبدون وقد تخلوا عن اي رغبة او مبادرة او اهتمام بما يمكن ان يؤول اليه مصيرهم، وهؤلاء غالبا يموتون سريعا، اخرين يتحولون الى مايشبه الاطفال Child ـ like في سلوكهم، يفقدون الاحساس بالزمن وبالقدرة على التفكير بما يأتي، وتصبح لديهم امزجة متقلبة في استجاباتهم للاحداث التافهة Trivial events معظم السجناء الذي امضوا اكثر من سنة في معسكرات الاعتقال اعيدت تنشأتهم وصارو يتصرفون بطريقة مختلفة عن السجناء الجدد، لقد اصبحوا اكثر قدرة على التعايش مع حياة المعسكر الوحشية. فهم غالبا لايستطيعون تذكر اسماء او اماكن او احداث من حياتهم السابقة. ان اعادة تشكيل شخصيات السجناء القدامى تتطور عن طريق تقليد وجهات نظر وسلوك بعض الافراد الذي تعرفوا اليهم في الفترة الاولى لقدومهم واعتبروهم انئذ مقرفين Repugnant، ومنهم السجانين انفسهم، وفي ذلك يسلكون سلوك القرود في تقليد السجانبين، حتى ان بعضهم يستخدم قطع من الملابس البالية لتقليد زي السجانين .

تغيرات موازية لما تقدم لوحظت في مواقف حرجة أخرى، مثلا سلوكيات الافراد الذين يتعرضون للاستجواب بالقوة او غسل دماغ. في المراحل الاولى للاستجواب يحاول الفرد مقاومة الضغوط التي تمارس ضده، بعد ذلك يتراجع الى مرحلة مايشبه الطفل وعملية اعادة التنشئة تحدث عندما تأخذ في الظهورسمات سلوكية جديدة وتاخذ نمط الشخصية التي تمارس عملية القهر هذه (المستجوب). لقد ذكر وليم سيرجنت W. (Sargent 1959: 159) ان واحدة من اكثر النتائج رعبا لعملية الاستجواب بالقوة، هي ان الضحية فجأة يشعر بعاطفة نحو المستجوب الذي عامله معاملة قاسية.

ان الذي يحدث في المواقف الحرجة هو ان عملية التنشئة ترمى في الاتجاه المعاكس Thrown into reverse، فالاستجابات ذات الطبيعة الاجتماعية تنسلخ، والفرد يبدا يشعر بقلق مشابه لقلق الطفل الذي ينتزع من حماية أبيه، وشخصية الفرد عندها يعاد تشكيلها بطريقة مناسبة. التغيرات الجذرية في الشخصية والسلوك التي لوحظت في المواقف الحرجة تمثل حالة متطرفة للخصائص الطبيعية للتنشئة في الظروف الطبيعية الاخرى. شخصية الناس، قيمهم ووجهات نظرهم هي ليست ببساطة ثابتة Fixed، ولكنها تتبدل وفقا لخبرات الفرد خلال دورة الحياة. احدى الامثلة الواقعية في الوقت الراهن هي خبرة الشباب الامريكان الذين ارسلوا للقتال في العراق في عام 2003، وتحت ضغوط الحرب في بيئة لم يتعودوا عليها حيث يواجهون موجات الحر الشديد الذي يصل فوق 50 في الصيف، بجانب الخوف من المقاومة والمجهول الذي ينتظرهم بين الازقة وفي الارض المفتوحة فان عددا كبيرا من الجنود خضعوا لتغيرات في الشخصية، فاصبحوا ذوي شخصيات مشابهة للبيئة الصعبة التي خرجوا منها، حتى ان تقارير اشارت الى ان عدد كبير من الجنود الامريكان يعانون بشدة من عدم القدرة على التكيف مع البيئة الجديدة عندما عادوا الى بلادهم، وقسم كبير منهم ارتكبوا جرائم بشعة، هذا إلى جانب عدد كبير من المصابين بأمراض بدنية ونفسية، هذا برغم ان معظم العائدين اخضعوا لاعادة تأهيل اجتماعية لعالم السلم الذي ليسوا قادرين بعد على الانسجام معه.

عملية الانتقال التي يمر بها الفرد خلال حياته تبدوا للوهلة الاولى وكانها مقرره بيولوجيا، حيث يمر الانسان من الطفولة الى المراهقة ثم الرجولة والكهولة ومن ثم الموت، بيد ان المسألة اكثر تعقيدا من ذلك. فمراحل الحياة الانسانية اجتماعية بقدر ماهي بايولوجية بطبيعتها، انها تتاثر بالتنوع الثقافي والظروف المادية التي يعيش فيها الانسان.

الطفولة Childhood

مفهوم الطفولة لاولئك الذين يعيشون في المجتمعات الحديثة هي مرحلة واضحة ومحددة من مراحل الحياة، والطفولة تمر بمراحل الرضاعة infantry ، ومرحلة الصبا Toddler، ثم مرحلة المراهقة adolescence ، ومفهوم الطفولة المعروف اليوم لم يكن معروفا قبل قرنين او ثلاثة قرون مضت، وفي المجتمعات التقليدية ينتقل الانسان مباشرة من الرضاعة الطويلة الى دور العمل، وفي هذا السياق يقول المؤرخ الفرنسي اريس (Aries 1973) ان الطفولة المعروفة اليوم بمراحلها لم تكن موجودة في العصور الوسطى الأوربية، فقد كان الطفل يعتبر «رجل صغير» يمتلك وجها ناضجا ويرتدي ملابس كما يرتدي الكبار والطفل ياخذ دوره في العمل والانشطة الاخرى التي يقوم بها الكبار، وليست لهم العاب منفصلة عن العاب الكبار كما هو الحال اليوم.

في مطلع القرن العشرين، الاطفال في بريطانيا ومعظم اوربا كانوا يستخدمون في العمل حيث يعتبر بمقاييس الحاضر مبكرا جدا . مازال هناك عدد كبير من البلدان في عالم اليوم يزجون بالاطفال في العمل بدوام كامل، وغالبا في الاعمال التي تتطلب جهدا بدنيا (UNICEF 1987) ان فكرة «حقوق الطفولة»، و«استخدام الاطفال في العمل هو سلوك غير اخلاقي» هي فكرة حديثة العهد. وبسبب طول فترة الطفولة فان المجتمعات الحديثة بدرجة ما اكثر تركيزا على الطفولة والعناية بها من المجتمعات التقليدية، حيث ان كلا من الاباء والابناء يدركون ان الطفولة اصبحت منفصلة بدرجة اكثر وضوحا عن المراحل اللاحقة.

وبسبب التغيرات السريعة الحاصلة في الحياة الاجتماعية والمادية والتكنولوجية

فان الطفولة بحسب بعض المفكرين المعاصرين بدات تختفي كفترة لها مكانة معينة ونمط سلوك معين وتاريخ محدد، فالاطفال اليوم ينمون بسرعة بحيث يبدو ان شخصية الطفل بدات تختفي مرة أخرى، حيث ان الاطفال ربما يشاهدون نفس البرامج التلفزيونية التي يشاهدها الكبار كما انهم اصبحوا متجانسين مع عالم الكبار بشكل مبكر جدا قياسا بالاجيال السابقة .

المراهقة Adolescence

ان التغيرات البايولوجية التي تلعب دورا مهما في عملية البلوغ (وهي الفترة التي يصبح فيها الفرد قادرا على النشاط الجنسي والانجاب) هي عملية كونية اي لادخل فيها للون او العرق او المكان او الزمان، فكل الاطفال الاسوياء عندما يصلون سن معينة تصبح لديهم القدرة على اداء النشاط الجنسي والانجاب. هذه الفترة العمرية في بعض الثقافات التقليدية لا تنتج درجة من الاضطراب والاستقرار التي تصاحب هذه الفترة العمرية حتى عند بعض الشباب الغربي. وعندما كان نظام الدرجات العمرية فاعلا متلاقحا مع بعض الطقوس والشعائر التي تؤشر لعملية الانتقال الى الرجولة، فان تطور العملية النفس ـ جنسية تبدو في العموم اسهل لفهم التحول من الطفولة الى المراهقة او الرجولة. المراهقون في الثقافات التقليدية لديهم اشياء اقل ليتعلموها مقارنة بنظرائهم في المجتمعات الحديثة، بسبب ان خطى التغيير لديهم أبطأ. في المجتمعات الحديثة هناك وقت يجب ان يمضي لكي يتخلى الاطفال عن طفولتهم ويغادروا ألعابهم، بينما في المجتمعات التقليدية فان الطفلْ هو اصلا وسط اللعبة، يشارك الكبار في اعمالهم اليومية، ولذلك فان الاشياء التي لم يتعلمها ستكون اقل، طالما انه يتعلم من اختلاطه بالكبار مايحتاج تعلمه .

التميز على انه «مراهق» في المجتمع الغربي يرتبط بالزيادة العامة في حقوق الطفل وبعملية التعليم الرسمي فالمراهق غالبا يحاول اتباع الكبار ولكنه ملزم بالبقاء في المدرسة ويعامل قانونا على انه طفل(1) .

---

(1) Giddens 1989.

الرجولة Adulthood

معظم الشباب في الغرب اليوم ينظرون للحياة بتفاؤل على انها تمتد بهم الى الشيخوخة.

في وقت ماقبل الحداثة، قليلون اولئك الذين يتوقعون ان الحياة قد تمتد بهم طويلا ليصلوا الى الشيخوخة بثقة، فالموت بالامراض او الاوبئة او الاصابات كانت تتكرر اكثر بين كل الفئات العمرية عنها في المجتمع الحديث. والمراة على وجه الخصوص كانت تتعرض لمخاطر كبيرة بسبب كثرة الانجاب. من جانب اخر فان الضغوط التي يتعرض لها الانسان المعاصر لم تكن كذلك في الزمن الماضي، والناس كانوا يحافظون على علاقة وثيقة مع الابوين والاقرباء فيما نحن اشبه بالبدو في حركة الانتقال والتحول من مكان الى اخر. في الوقت الحاضر الاشكالات الرئيسية في الزواج والحياة العائلية والسياقات الاجتماعية الاخرى تحتاج الى حلول فيما كانت العائلة تتكفل بذلك. الانسان اليوم يجب ان يصنع حياته بنفسه، فيما لم يكن ذلك في الماضي، الزواج والعلاقات الجنسية تعتمد اليوم على المبادرة والانتقاء الفردي اكثر مما هي مقرره عائليا، وهذه قد توفر حرية هائلة للافراد ولكن المسؤولية تلقي بظلالها على الفرد وترهقه نفسيا .

لكي نبقي على وجهة نظرنا المتفائلة يتعين القول ان منتصف العمر Middle له اهمية كبيرة في المجتمعات الحديثة فمعظم الناس لا يتوقعون ان يقوموا بنفس العمل طيلة حياتهم، كما كان وكما يفعل معظم الناس في المجتمعات التقليدية، فالنساء والرجال الذين يبدأون حياتهم بمهنة معينة قد يجدون انفسهم عندما يصلون الى مرحلة منتصف العمر انهم غير مقتنعين بما يفعلون، ولكن سبل التغيير لم تكن متيسرة . والمراة التي تنفق معظم حياتها في تربية الاولاد ورعاية الأسرة، قد تجد نفسها عندما يكبر الاولاد انها بدون قيمة اجتماعية. ان ظاهرة "ازمة منتصف العمر" Mid-life Crisis حقيقية جدا لعدد كبير من متوسطي الإعمار، فالفرد ربما يشعر ان فرص الحياة التي اتيحت له قد طرحت جانبا وانه لن يبلغ اهدافه التي كان يحلم بها، وهذه معظلة الانسان المعاصر الذي لم يستطع ان يتحرر من احلام الطفولة وهو في منتصف العمر .

في المجتمعات التقليدية، الشيوخ في العادة يحصلون على مكانة رفيعة مجلله بالاحترام. وفي الثقافات التي تمتلك نظام الدرجات العمرية age-grades ، للشيوخ الكلمة الاخيرة في القضايا المهمة في المجتمع المحلي ككل. في داخل العائلة سلطة الرجال والنساء تزداد بازدياد العمر، اما في المجتمعات الصناعية فان الشيوخ والعجائز يفقدون مكانتهم داخل العائلة وداخل المجتمع، وعندما يحالون على التقاعد فانهم سيكونون افقر من اي وقت مضى من حياتهم الماضية، وفي نفس الوقت هناك زيادة هائلة في نسبة السكان الذين يبلغون 65 عاما فاكثر. واحد من بين كل ثلاثين في بريطانيا عام 1900 يصل الى سن الخامسة والستين، اما اليوم فواحد من خمسة، وهذه النسبة تشمل كل المجتمعات الصناعية (Giddens 1989).

الانتقال الى الشيخوخة في ثقافة نظام الدرجات العمرية تعني الوصول الى قمة المكانة (خصوصا الرجال) الاجتماعية التي يطمح اي فرد الوصول اليها . في المجتمعات الصناعية النتائج معكوسة تماما فهم لايستطيعون العيش مع اولادهم وسوق العمل تنظر اليهم باقل من نصف عين . وفي هذه المرحلة العمرية ليس سهلا ان يجعل كبار السن حياتهم ذات قيمة مادية او معنوية بسبب انهم يجب ان يعتاشوا على ماوفروه طيلة حياتهم، كما ان نظرة الناس السطحية لكبار السن حتى اولئك الذين يمتلكون صحة جيدة غالبا ماتكون عائقا في عملية تكاملهم مع بقية اعضاء المجتمع وبذلك يتركوا كي يموتوا وحيدين في بيوت لاتملك الدفء العائلي .

الموت وتعاقب الاجيال Death & Successive Generations

الموت في اوربا القرون الوسطى اكثر وضوحا منه اليوم. في العالم الحديث معظم الناس يموتون في بيئة المستشفى المغلقة، يبعدون عن الاتصال باقربائهم وأصدقائهم، الموت في معظم المجتمعات الغربية ينظر له على انه نهاية حياة فرد وليست جزء من عملية تجديد الأجيال. ان ضعف المعتقدات الدينية قد بدلت اتجاهات الناس نحو الموت. الموت بالنسبة للغربيين هو موضوع يمضي بلا مناقشة، نكرة يمضي بصمت دون ان يدري به احد، دون اي صرخة او عزاء او حزن . جسد

يدخل قبر فيرقصون على القبر ويشربون نخب الراحل الذي قد يترك لهم بضعة دراهم . لقد صار الخوف من الموت مسلمة من المسلمات، ولذلك فان الطبيب يخفي عن الاهل والاصدقاء ان الشخص المريض قد يموت قريبا.

ووفقا لكوبلر روز (1975) Kubbler-Ross، فان عملية التكيف للموت الوشيك هي عملية ضاغطة بالتنشئة الاجتماعية وتمر بعدة مراحل، المرحلة الاولى: الانكار denial والفرد وفقا لذلك يرفض قبول ذلك. المرحلة الثانية مرحلة الغضب anger خصوصا لدى اولئك الذين يشرفون على الموت وهم شباب، حيث يشعرون بالاستياء من انهم سرقت منهم دورة الحياة الكاملة. والمرحلة الثالثة هي المساومة Bargaining حيث يقوم هؤلاء بمساومة القدر او الاله في انهم سيموتون بهدوء لو سمح لهم العيش ليشهدو مناسبة معينة مثل الزواج او عيد الميلاد او تخرج اولادهم من جامعة او ماشاكل، ثم تعقبها مرحلة القبول Acceptance، حيث تسود مرحلة سلام روحية وفيها يستسلم الانسان لمواجهة الموت. وعندما سالت كوبلر-روز تلامذتها ماذا يخافون اكثر شي عند الموت، اجاب معظمهم انهم يخافون من المجهول، الألم، وفراق الاحبة، بيد ان كوبلر-روز تقول ان هذه هي الجزء الضاهر من جبل الجليد The tip of the iceberg فان معظم مايرافقنا عن الموت هو اللاشعور، وهذا ماينبغي ايضاحه اذا اردنا ان نموت بطريقة مقبولة. الناس لاشعوريا لايستطيعون تخيل موتهم فيما عدا ان ياتي كائن حاقد ليعاقبهم، كما يفكرون لاشعوريا ايضا بالمرض الخطير.

في المجتمعات التقليدية حيث يعيش الاباء والابناء والاحفاد معا في بيت واحد فان الكل يدرك بوضوح علاقة الموت بتعاقب الأجيال، فالفرد يعتبر نفسه جزءا من عائلة ومجتمع محلي يستمر بلا نهاية بغض النظر عن زوال شخص او بقاء شخص في ظروف كهذه ربما ينظر للموت باقل قدر من القلق مقارنة بمجتمع سريع التغير، فرداني وصناعي .

خلاصة Conclusion

طالما ينشأ الانسان في ثقافة، فان سلوكه وانماط حياته وعلاقاته تتاثر بشدة بمكونات الثقافة، وقد يدفع ذلك البعض الى الاعتقاد باننا كائنات طبع عليها ان تمضي بمشيئة التنشئة لا باختيار الفرد، والحق ان الفرد منذ ان يولد حتى يموت يرتبط في عمليات تفاعل مستمرة من شانها ان تنمط شخصيته، قيمه التي يحمل، وسلوكه حيث يتفاعل . فالتنشئة هي اصل فرديتنا وتفردنا وحريتنا. وفي مسيرة التنشئة كل منا يطور شعوره بالهوية، والقدرة على التفكير والفعل المستقل. وهذه النقطة يمكن توضيحها بمثال عن تعلمنا اللغة، حيث لا احد منا اخترع اللغة التي نتعلمها ونحن اطفال ولكننا جميعا مكرهين على القواعد الثابتة لاستعمال اللغة، وفي نفس الوقت فان فهم اللغة هو احد العوامل الاساسية لفهمنا لذاتنا ولابداعاتنا وعلاقاتنا، بدون لغة لسنا كائنات مدركة لذاتها، واحكام اللغة ضروري لاغناء حياة البشر الرمزية، ضروري من اجل ادراك خصائصنا الفردية وضروري من اجل احكام السيطرة على بيئتنا والاستمرار في تفاعلاتنا التي تعطي معني لوجودنا .

اللغة وحدة من وحدات الثقافة التي بمقتضاها نتعلم قواعد المجتمع ونمتثل لها في سلسة معقدة من عمليات التنشئة التي تساهم في اعدادنا للاستمرارفي الحياة.

الفصل الثالث

السببية والمعرفة الاجتماعية

CAUSAL AND SOCIAL COGNITIVE

المقدمة

لو قدر لاحد ان يسافر الى بلد اجنبي ويجد نفسه منزعجا جدا من سلوك عدم المبالاة الذي يبديه الناس هناك في ردهم على سؤال عن مكان فندق. الاسئلة التي يمكن ان تطرح في موضوع كهذا هي:

- هل ان الناس هناك اجلاف مع الاجانب عن قصد، ام عن غير قصد، ام انها ثقافة مجتمع؟
- هل انت رجل غير متسامح لكي تاخذ رد الفعل هذا على انه إهانة؟ او ربما سلوكهم يؤكد توقعاتك عن الناس في هذا البلد.
- هل انت تهتم لذلك كثيرا؟ واذا كنت تهتم، فاي العوامل تاخذها في الاعتبار عندما تتحدث عن سلوكهم وعن ردود فعلك ؟
- ثم ماهي النتائج المحتملة التي تصل اليها في توضيحك لسلوكهم؟

هذه الاسئلة ومثيلاتها في مواقف متشابهة تفتح الباب امام تفسيرات ونظريات مهمة عن السلوك الانساني الذي نفسره غالبا في ضوء نظريات علم النفس الاجتماعي السببية، ونحن كبشر افكارنا عادة مليئة بالتفسيرات القائمة على الاختبارات او المقاصد او التخمين . فنحن نسعى لفهم عالمنا من اجل ان نجعله اكثر ترتيبا وذو معنى يمكننا من التكيف معه، ولسوف نشعر بعدم الارتياح اذا لم نتمكن من فهمه، فمثلا خلال حياتنا الطويلة معظمنا يقوم تدريجيا ببناء تفسيرات ملائمة (نظريات) عن لماذا يتصرف الناس بطريقة معينة. وفي هذا المعنى كأننا نبدو على قدر من الفراسة او علماء نفس مزيفيين. ولكنها ضرورية لانها تسمح لنا (مع

اكثر او اقل دقة) بالتنبؤ بسلوك الاخرين، كما انها تسمح لنا في الواقع بالتاثير فيما اذا كان الشخص المعين سيتصرف بهذه الطريقة ام لا. وهذا يساعدنا على التحكم بمصائرنا.

الناس لديهم توقعات او تخمينات عن الظواهر الطبيعية وعن السلوك الإنساني، كالهزات الارضية والمواسم بالنسبة للظواهر الطبيعية، والغضب او اتجاه معين فيما يتعلق بالظواهر الاجتماعية وفي العموم هذه التفسيرات هي تفسيرات سببية، حيث ان ظروف معينة يمكن ان تعزى اليها او لها دور سببي فيها . فالتفسيرات السببية تعتبر قاعدة فعالة للتنبؤات والسيطرة كما يقول فوسترلنك ورودولف Fosterling & Rudolph (1988).

عمليات الاسناد الاساسية (العزو) Basic Attribution process نظرية هايدر في علم النفس الحدسي Heider's Theory of the Naive Psychology هايدر .F (Heider 1958

وجه انتباه علماء النفس الاجتماعي الى اهمية دراسة حدس الناس او فراستهم. انه يعتقد ان النظريات النفسية المتعلقة بذلك مهمة بحد ذاتها، فمثلا الناس الذين يؤمنون بالتنجيم هم على الاكثر لديهم توقعات مختلفة وانهم على الاغلب يتصرفون بطريقة تختلف عن الذين لايؤمنون بالتنجيم، هايدر يرى ان الناس هم نفسانيون بالحدس وانهم يستطيعون ان يبنوا نظريات سببية عن السلوك الإنساني، ولان هذه النظريات تمتلك شكلا مشابها للنظريات العلمية المنظمة فان الناس في الواقع نفسانيون بالحدس.

لقد قامت نظرية هايدر على ثلاث مبادئ اساسية:

لاننا نشعر ان سلوكنا له دافع وليس عشوائيا، فاننا ننظر الى السببية في سلوك الاخرين من اجل معرفة دوافعهم والبحث عن الاسباب المحركة له . وهذه الفكرة كانت وما تزال تصبغ التفكير الإنساني، والواقع انه من الصعوبة بمكان التعليق على اي شي بدون لغة سببية، هايدر وزمل (Heider & Simmel 1944) اثبتوا ذلك في تجارب ابداعية من خلالها سئلوا الناس لوصف حركة اشكال هندسية مجردة على

انهم بشر يتصرفون بطرق معنية عن قصد. في الوقت الحاضر يمكننا مشاهدة مثل هذه الظاهرة عند اناس غالبا ذوي عواطف جياشة تربط دوافعها الانسانية بشخصيات او اشكال جامدة في العاب الفديو والكومبيوتر .

لاننا نقوم ببناء نظريات سببية من اجل تطوير قدرتنا على التنبؤ او السيطرة على البيئة، فإننا نعتزم النظر الى الخصائص المستقرة والدائمة في العالم من حولنا، ونحاول اكتشاف سمات الشخصية والقابليات الدائمة للناس او الخصائص المستقرة للمواقف التي تسبب السلوك.

عندما نعزو السلوك لاسبابه، فنحن نفصل بين العوامل الشخصية، والعوامل البيئية، فمثلا إننا نسعى لتفسيرسلوك الشخص الذي قابلناه في حفلة وكان يبدو غير مكترث، من خلال التساؤل فيما اذا كان الشخص غير مكترث فعلا ام انه يتصرف كذلك لانه لم يجد متعة في الحفلة. هايدر يعتقد انه بسبب ان الدوافع والاسباب الداخلية خافية علينا، فاننا يمكن فقط تخمين وجودها ان لم يكن هناك سبب خارجي ظاهر.

نظرية جونز وديفز في الاستنتاج التوافقي: Jones & Davis Correspondent Inference Theory

نظرية جونز وديفز (Johnes & Davis 1976) في الاستنتاج التماثلي او التوافقي تقوم على تفسير سلوك الناس بالاعتماد على الخصائص الشخصية المضمرة او الفطري. كيف نستنتج او نستدل، مثلا ان السلوك الودي هو سلوك جاء وفقا للفطرة؟ الناس يحبون ان ينسبوا بعض انواع السلوك للفطرة، لان الاسباب الفطرية هي اسباب تمتلك قدرا من الديمومة وتجعل سلوك الناس قابل للتنبؤ به لهذا فاننا نزيد من مشاعرنا الخاصة بالسيطرة على العالم المحيط بنا. ولايضاح الاستدلال الفطري للسلوك نعرض خمسة مصادر للمعلومات او الاسباب هي:

الاختيار الحر للسلوك، وهو اقرب للفطرة منه للسلوك الناتج عن التهديد الخارجي، الاغراء او الاكراه.

السلوك المؤثر يشير حصريا للسلوك الفطري اكثر منه للشائع من انماط السلوك الأخرى، بمعنى ان السلوك الفطري الذي يصاحبه تأثير هو غير السلوك الشائع الذي يصاحبه تأثير، فالناس يفترضون ان الاخرين على وعي بالتأثيرات غير الشائعة، وان سلوكا معينا يتشكل بقصد لانتاج تأثيرات غير مألوفة او غير شائعة يعتبر سلوكا مفتعلا.

السلوك المرغوب فيه اجتماعيا، يعطينا فكرة اقل وضوحا عن السلوك التماثلي بسبب انه مسيطر عليه من قبل المعايير الاجتماعية، ولكن السلوك غير المرغوب فيه اجتماعيا هو في العموم معيار مضاد وهو لهذا قاعدة افضل لاعتمادها .

يمكننا ايجاد استنتاج توافقي اكثر ثقة عن سلوك الاخرين وله نتائج مهمة بالنسبة لنا وهذا السلوك غالبا مرتبط باللذة hedonism .

يمكننا ايجاد استنتاج توافقي او تماثلي عن سلوك الاخرين عندما يكون موجها بشكل مباشر لايذائنا او افادتنا .

موديل كيلي التشاركي Kelley's Model of sharing

افضل نظريات «العزو» attribution (اي نسبة السلوك الى سبب) هو موديل كيلي التشاركي (Kelley 1973) وبمقتضاه يعتقد كيلي ان محاولة اكتشاف اسباب السلوك هو ان الناس يعملون كما يعمل العلماء انهم يحاولون تحديد العوامل المشاركة في التأثير على السلوك وهو لذلك يعطى هذا العامل الدور السببي. الاجراءات مماثلة لتلك التي تتجسد في التقنية الاحصائية المعروفة بتحليل العوامل (ANOVA)، ولهذا يشار غالبا الى موديل كيلي على انه موديل التحليل العاملي (ANOVA). الناس يستعملون مبادئ المتغيرات المختلطة Co-variation لتحديد السلوك على انه قد حدث بسبب عامل فطري داخلي، او عامل بيئي خارجي .

الاستقرار العاطفي Emotional Stability

يعتقد (Schechter 1961) ان العواطف تمتلك اثنين من المكونات وهما

(1) الاستثارة الفيزيائية Physiological Arousal ، والتي بمقتضاها لايمكن التفريق بين العواطف.

(2) الادراك او المعرفة Cognition والتي تطبع الاستثارة وتحدد نوع العاطفة التي نعيشها. بعض الاحيان المعرفة ربما تسبق الاستثارة (الاشارة الى الكلب على انه Rottweiler* قد ينتج استثارة تعرف بانها خوف) ولكن في وقت اخر حالة الاستثارة قد تحدث وتستلزم البحث عن بيئة مباشرة للاسباب المحتملة .

لاختبار فكرة ان العواطف هي فعلا غير مستقرة قام (Schechter & Singer 1962) بتجربة كلاسيكية جديدة، حيث اعطوا مجموعة من الطلاب حقنة من علاج الادرنالين (عقار تفرزه الغدة الكظرية لتنبيه القلب) واعطوا عينة ضابطة مادة Placebo (وهي دواء وهمي مؤلف من ماء وملح)، الطلاب الذين اخذوا حقنة الادرنالين قسموا الى ثلاث مجموعات، واحدة منها اعطيت معلومات صحيحة في ان الادرنالين يسبب اعراض الاستثارة كالتنفس السريع، وازدياد ضربات القلب) والثانية لم يعطوا اية تعليمات، اما الثالثة فقد اعطوا معلومات خاطئة، مثل انهم ربما يصابون بدوار خفيف او صداع. ثم وضع المشاركون جميعا في غرفة مع عينة أخرى حليفة او مناظرة، وهذه العينة قسمت الى مجموعتين، واحدة ابدت الانبساط او البهجة والاخرى اظهرت الغضب. سكاتشر وسنكر توقعوا ان تصدر عن المجموعة التي اعطيت معلومات خاطئة عن الدواء، عواطف غير متوقعة، وانهم سوف يبحثون عن اسباب مباشرة . قد حدث ذلك بالفعل فالعينة الحليفة كانت تتصرف كملقن ظاهر لتشجيع المشاركين على الانبساط والبهجة، بينما المجموعة الاخرى ابدت الغضب لتشجيع المشاركين على الغضب، وقد اثبتت التجربة صحة التوقعات في ان المجموعة التي اعطيت معلومات خاطئة اظهرت عواطف غير متوقعة كالخوف والاضطراب. وقد افادت هذه التجربة في علاج كثير من الامراض النفسية كالقلق والاضطراب العاطفي، حيث ان القلقين الذين يعزون اسباب قلقهم الى اسباب نفسية داخلية، صار بالامكان توجيههم للبحث عن اسباب خارجية تعزى لها عواطفهم المضطربة .

واحدة من اهم التطبيقات في معالجة الاستثارة العاطفية المرتبطة بالادراك، هي ان الناس ينسبون كثيرا من مظاهر سلوكهم الى مدركاتهم العقلية او الحسية.

انجاز الواجب يعتبر واحدا من ابعاد نظرية صورة الذات التي تعتبر امتداد للنظرية السببية في علم النفس الاجتماعي. لقد اهتم علماء كثيرون في هذا الموضوع، ومنهم 1986 (Weiner) الذي اهتم بأسباب ونتائج انماط الاشياء التي يعزونها الى نجاحاتهم او فشلهم في اداء الواجب، مثل النجاح او الفشل في الامتحان.

يعتقد (واينر) ان القيام بتحديد الاسباب التي تقف وراء الانجازية في العمل ينبغي ان تاخذ في الاعتبار ثلاثة ابعاد للاداء هي:

المكان او الموقع Locus، وهي ان الاداء سببه فاعل actor (داخلي) او موقف (خارجي) .

الاستقرار Stability، وهو السبب الداخلي او الخارجي المستقر او غير المستقر.

السيطرة Controllability، وهو الى اي درجة يكون اداء الواجب في المستقبل تحت سيطرة الفاعل Actor .

ولتوضيح هذه الأبعاد، لنفترض ان احدهم فشل في اداء الامتحان، فالطالب هنا يعزو سبب فشله الى عقبة متأتية من الاخرين، فاذا كان الطالب ذكي فان سبب فشله يكون خارجيا. كأن يكون جالسا الى جانب طالب اخر كثير السعال وقد تسبب في عدم قدرته على التركيز (وهو عامل غير مستقر وغير مسيطر عليه) لانه في الامتحان اللاحق سيحقق نجاحا لانه لم يعكر صفو الامتحان الطالب الذي يسعل كثيرا بسبب عدم وجوده او انه اختار ان يجلس بعيدا عنه. لقد وصف موديل Weiner بانه dynamic، لان الناس في تقييمهم الاولي سواء نجحوا او فشلوا ومن ثم اخذو خبرة عاطفية سلبية او ايجابية فانهم ينسبون اداءهم الى اسباب وهذا من شانه ان ينتج استثارة عاطفية محددة (كأن يفخر في انه قام بانجاز جيد وفقا لقابلياته) ومن ثم يمكنه توقع المؤثرات على اداءه في المستقبل.

النقد الوحيد الذي تعرضت له نظرية wiener هو ان عامل السيطرة قد يكون اقل تاثيرا مما اعتقده واينر، اذ كيف يمكن في ظروف المختبر المسيطر عليها من الخارج تحليل الانجاز .

الاختلافات الفردية والاساليب السببية Individual Differences & Attributional Styles

ان دراسة الاختلافات الفردية المحتملة تبدو مهمة كاحدى تطبيقات النظرية السببية . وفي هذا السياق يعتقد Rotter (1966) ان الناس يختلفون وفقا لدرجة السيطرة او التحكم التي يشعرون بها عندما يتعرضون للتعزيز او العقوبة. داخليا يعتقد انهم يمتلكون درجة عالية من التحكم الشخصي بمصائرهم (الاشياء تحدث لانهم هم جعلوها تحدث على هذا النحو). خارجيا اقل تحكما بما يحصل لهم، اذ ان الاشياء قد تحدث بالصدفة او افعال ناتجة عن عوامل قاهرة .

العلاقات الشخصية Interpersonal Relationship

النظرية السببية تزعم ان العلاقات بين الاشخاص كالعلاقة بين الازواج وبين الاصدقاء تكتسب اهمية بالغة من حيث انها عملية اتصال تهدف الى تحقيق وظائف متعددة، كتوضيح او تبرير سلوك او الاعتذار عن سلوك اولقاء اللوم اوغرس شعور بالذنب. هارفي (Harvey 1987) اقترح ثلاث وجوه للعلاقات الشخصية، التشكيل Formation والادامة maintenance ، ثم الانحلال dissolution ، حيث ان السببية في مرحلة التشكيل تقلل الغموض وتسهل الاتصال والفهم في العلاقات، وفي الادامة تبرز الحاجة الى تقليل الاسباب التي تبرر السلوك لان الشخصية المستقرة والعلاقات تكون قد استكملت بنائها . فيما تزداد مبررات السلوك السببية في مرحلة الانحلال لكي تستعيد القدرة على التفاهم في العلاقات الشخصية .

ومن الملامح الواضحة للعلاقات الشخصية، هو الصراع السببي، حيث يسوق الابوين مثلا تفسيرات سببية متباعدة للسلوك حول اي الاسباب يمكن اعتمادها لتفسير سلوك ما. وغالبا لايوافق الابوين على تعاقب التاثيرات السببية، مثلا يزعم

احدهم «انه انسحب بسبب التذمر» فيما يقول الاخر: «انا اتذمر لانك انسحبت».

الاندفاع الرئيسي للبحوث ركز على دور السببية في القناعة بين الازواج ويشمل ذلك القناعة بالشكل والسلوك، والعلاقة الحميمة داخل الفراش.

ويرى العلماء انه بينما تنخرط المرأة في البحث عن اسباب لاختلال العلاقة الزوجية فان الرجل غالبا لايبحث عن سبب الا اذا كانت الوظيفة الزوجية قد باتت مختلة ولذلك يعتقد ان الرجل اكثر قدرة على تشخيص الخلل في الوظيفة الزواجية من المرأة على عكس ماكان يشاع (Hogg & Vaughan 2004) .

الاخطاء الرئيسية في نظرية الاسناد The Fundamental Attribution Error

من اهم الاخطاء التي احاطت بنظرية الاسناد السببية، انها تعزو سلوك الاخرين الى الفطرة، حتى مع وجود اسباب خارجية ـ بيئية واضحة، فمثلا النزعة نحو اتهام سائق السيارة في حادث طريق بالاهمال واسناد الحادثة الى عامل واحد هو سائق السيارة، بدلا من ظروف الطريق او السيارة نفسها او حادث خارجي عارض، او النزعة لاسناد الفقر والبطالة للشخص بدلا من الظروف الاجتماعية، لقد استنتج (Hogg & Vaughan (2004) مجموعة من الايضاحات الجوهرية لاخطاء نظرية الاسناد السببية ومنها :

1 ـ تركيز الانتباه focus of attention،

حيث ان سلوك الفاعل يجذب الانتباه اكثر من الخلفية، انها ظاهرة غير متكافئة في الادراك . انها تعزو الاسباب بشكل مؤثر للشخص وليس لخلفية الموقف، وفي ذلك مغالاة في اسناد الاسباب. ان تصميم الاجراءات لتركيز الانتباه على الموقف بدلا من الفاعل اظهرت زيادة ملحوظة في النزعة نحو نسبة الاسباب الى المواقف اكثر من الاسناد الفطري .

2 ـ نسيان الاختلافات Differentialal Forgetting

الاسناد السببي يحتاج الى معلومات سببية مخزونة في الذاكرة، وهناك ادلة على

ان الناس لديهم نزعة لنسيان الاسباب الخارجية (المواقف) اكثر من الاسباب الفطرية ولهذا ينتج ازاحة للعامل الفطري عبر الزمن .

3 ـ العوامل الثقافية والتنموية Cultural and Developmental Factors

محاولات اجريت لتشخيص اخطاء نظرية الاستناد، على اساس انها الية اوتوماتيكية وانها معطى شامل من معطيات الخبرة والنشاط الإدراكي، وهذا الاتجاه فشل في ان ياخذ في الاعتبار العوامل الثقافية والتنموية في الاسناد السببي . فمثلا في الثقافة الغربية الاطفال يفهمون الفعل بمصطلحات المواقف الثابتة ويتعلمون اسناد الاسباب الفطرية فقط في مراحل الطفولة المتاخرة، وهذه العملية لايمكن ان تكون من المعطيات الشاملة للادراك .

4 ـ العوامل اللغوية Linguistic Factors

احدى الملاحظات المهمة التي اشار اليها Nisbett & Ross (1980)، هي ان اللغة الانكليزية وبعض اللغات الأخرى مركبة جدا، وانه من السهل لمستخدميها وصف الفعل والفاعل في مصطلح واحد، ومن الصعب وصف الموقف بنفس الطريقة، فمثلا يمكن القول ان الشخص امين وطيب، وان الفعل امين وطيب، ولكن لايمكن ان نقول أن الموقف امين وطيب، ولكن في لغات اخرى كما في اللغة الهندية يمكن وصف الموقف على انه امين وطيب او لطيف، كما يمكننا فعل ذلك في اللغة العربية حيث يمكن القول ان الموقف كان صعبا، كما ان الشخص كان صعبا، ولهذا فان عامل اللغة يعتبر مهم جدا في نسبة الاسباب الى الفطرة اوالى الموقف .

تأثير الملاحظ/الفاعل The actor-observer effect

تخيل ان صاحب متجر كان متعسفا معك في المرة السابقة، ولعلك قلت في نفسك كم هو سيء هذا الشخص، بمعنى اخر لقد اسندت اسبابا داخلية على الشخصية العامة لصاحب المتجر، وعلى النقيض، كيف يمكنك ان تفسر انك تعاملت مع شخص ما بفضاضة ربما لم تكن سمة من سمات شخصيتك، وعلى الاكثر انها بتأثيرااسباب خارجية، مثل ضغط الوقت او الاجهاد . وهنا تبدو تأثيرات

الملاحظ / الفاعل امتداد لاخطاء الاسناد السببي الاساسي . فالناس هنا يسندون سلوك الاخرين لعوامل داخلية، فيما ينسبون سلوكهم لعوامل خارجية، وهنا يقول باكستر وكولدبيرك (Baxter & Goldberg: 1988) ان الناس لديهم نزعة ليس فقط لان ينسبوا سلوك الاخرين الى الفطرة اكثر مما يفعلون لانفسهم وانما ايضا يعتبرون سلوك الاخرين اكثر ديمومة واستقرارا ويمكن التنبؤ به ويبعدون ذلك عن انفسهم. ثم ان تأثير الملاحظ / الفاعل يمكن ان ينقلب اذا شجعنا الفاعل ليأخذ دور الملاحظ او المراقب فيما يتعلق باسناد السلوك سببيا. ومن ثم المراقب بدور الفاعل، تحت هذه الظروف الفاعل يصبح سلوكه فطريا بدرجة اكبر بينما يتحول سلوك المراقب الى مسند الى الظروف الخارجية .

تأثيرات الاجماع الكاذب The False Consensus effect

لاحضنا فيما نقدم ان كيلي (1972) Kelley، كان قد اشار الى ان المعلومات المجمع عليها هي واحدة من ثلاث انماط من المعلومات التي يستخدمها الناس لاسناد سلوك الاخرين سببيا. احدى هذه الانماط التي اشير لها في نموذج العلم الحدسي لاسناد السلوك، وهي اكتشاف ان الاسناد بالحقيقة لايستخدم او يهمل المعلومات المجمع عليها . ولكن في دراسات حديثة تبين ان الناس لايهملون المعلومات المجمع عليها ولكن يضيفون من انفسهم معلومات تبدو وكأنها مجمع عليها، انهم يرون ان سلوكهم نموذجيا ويفترضون انه تحت ظروف مماثلة فان الاخرين سيتصرفون بنفس الطريقة .

الانحياز من اجل خدمة الذات Self-Serving biases

هناك تشكيلة من الانحيازات واضح انها من اجل حماية او تعزيز قيمة الذات . فالناس ينسبون اسباب نجاحاتهم الى عوامل داخلية ويفخرون بنجاحاتهم (وهذه عملية انحياز لتعزيز الذات) او ينسبون اسباب فشلهم الى عوامل خارجية (لحماية الذات)، وفي ذلك يضعون اللوم على الظروف او تدخل قوى قاهرة . وعلى العموم فان مثل هذه الظاهرة موجودة في كل الثقافات والمجتمعات بيد ان انحياز تعزيز الذات يبدو انه اكثر شيوعا من حماية الذات .

ان انحياز خدمة الذات في الواقع خدمة "الانا ego". وبجانب ذلك فان ميلر وروز (Miller& Ross 1975) يعتقدان ان عملية الانحياز قد تنطوي على مكون ادراكي، خصوصا بالنسبة لتعزيز الذات، فالناس في الغالب يتوقعون انهم ينجحون ولهذا فانهم يقبلون مسؤولية النجاح، واذا بذلوا مجهود اكبر لكي ينجحوا فانهم يربطون النجاح بمجهوداتهم وهم غالبا يبالغون في قدراتهم للسيطرة على الاداء الناجح. وفي العموم يبدو ان كلا من عامل الادراك والدافعية لهما دور ومن الصعب تمييز احدهم عن الاخر في الاهمية والتأثير.

الانحياز من اجل خدمة الذات يمتلك عددا من التشعبات، فاستعراض الذات ربما يؤثر على الدرجة التي من خلالها يعطي الناس انفسهم على مرأى ومسمع رصيد من النجاح او نكران المسؤولية او الفشل، والمعتدلون غالبا يدخلون ذلك الانحياز ضمن تعزيز الذات .

كما ان هناك ادلة على الانحياز الاستباقي الذي من شأنه ان يخدم الذات، حيث ان الناس يتوقعون الفشل، فيقومون قصديا بالاعلان عن تأثيرات عوامل خارجية للفشل قل حدوثه .

ظاهرة اخرى من ظواهر خدمة الذات تلك التي تسقط المسؤولية على الاخر، خاصة المسؤولية ذات النتائج الكبيرة في حادثة ما. مثلا نضع المسؤولية على سائق شاحنة كبيرة تحمل ملايين اللترات من النفط اكثر مما نضعها على سائق قارب سكب عدد قليل من لترات النفط، رغم ان المسؤولية في حقيقة الامر واحدة .

هذه النزعة هي جزء من التمسك بوهم السيطرة illusion of control ، عن طريق الايمان بعدالة السماء، حيث ان الناس يعتقدون ان الاشياء السيئة تحدث فقط للناس السيئين، اما الاشياء الجيدة فتحدث للناس الجيدين (الناس يأخذون مايستحقون) ولهذا فان الناس لديهم السيطرة على النتائج . وهذه الرؤية ترى ان العالم مسيطر عليه ومكان آمن بحيث يمكننا التحكم بمصائرنا .

ان الايمان بعدالة السماء يمكن ان ينتج عنه الاعتقاد بان الضحية مسؤول عن سوء طالعه فالفقر والطغيان والمأساة والعدالة كلها تحدث بسبب ان الضحية يستحق

ذلك. الامثلة على فرضية عدالة السماء تؤكد ان العاطل عن العمل مسؤول عن فقدان وظيفته وضحية الاغتصاب مسؤولة عن العنف الذي مورس ضدها، وان الملايين الستة من اليهود الذين احرقوا في هوليكوست Holocaust المانيا هم مسؤولون عن قدرهم وهم يستحقون ماحدث لهم .

كما ان الاعتقاد بعدالة السماء قد يقود الى القاء اللوم على الذات Self-blame ، فان ضحايا الحوادث المؤلمة، كالزنا بالمحارم incest والامراض الموهنة للعزائم، والاغتصاب وكل اشكال العنف الاخرى يمكن ان تفسر على اساس ان العالم لم يعد مستقرا، او ذو معنى مسيطر عليه، وعادل . طريقة واحدة لاعادة وهم السيطرة هو «السخرية» في الاعتراف بالمسؤولية عما يحدث.

الاسناد داخل الجماعة Intergroup attribution

نظرية الاسناد تهتم بالدرجة الاساس بكيفية قيام الناس باسناد سلوكهم او سلوك الاخرين الى اسباب ترتيبية حدسية او موقفية ومايرافقها من انحياز، وهذا المنظور مرتبط بشدة بالعلاقات الشخصية الداخلية للافراد على اعتبار انهم يتمتعون بخصائص فريدة، وهم لذلك ينسبون سلوكهم او سلوك غيرهم من الافراد وفقا للخصائص الفريدة لكليهما، ولكن هناك اسناد اخر وذلك عندما يكون الفرد عضوا في جماعة، وفي ذلك ينسب السلوك اما الى الجماعة التي ينتمي لها الفرد وتسمى (نحن) intergroup اوالى جماعة (الاخرين) group ـ out ومن امثلة ذلك ان تعزى الامراض الاقتصادية الى جماعة «الاخرين» group ـ out او تفسير السلوك وفقا للخصائص النمطية لاعضاء الجماعة، مثل نسبة مستوى الاداء الى الذكور اوالاناث (حسب نمط الجنس).

السلوك داخل الجماعة يتمحور عنصريا او ينحاز لصالح الجماعة (جماعة النحن) وهو سلوك مرغوب اجتماعيا فيما يتمحور ضد جماعة «الاخرين» ويصفها باوصاف عدائية وغير منطقية أحيانا، ففي دراستنا على النزعة الهروبية في ثقافة المجتمع العراقي قلنا ان المؤلم في كل مامر على العراق منذ الاحتلال عام 2003 حتى اللحظة ليس انقيادنا الاعمى لما يخططه الأخرون، وليس احترابنا من اجل حفنة

من الاوراق الشيطانية الخضراء التي سرقها اللصوص من قوت اطفالنا وارسلوها لنا مفرقعات وعبوات ناسفة وانتحاريون، المؤلم اننا انقسمنا على بعضنا فصارت مجموعة الـ «نحن» تطلق على مجموعة الـ «هم» الجيش الصفوي وجيش المالكي وميليشيات فيلق القدس الفارسي وبذلك صار الشيعة العرب «فرسا» رغما عنهم، في الجانب الاخر كانت مجموعة الـ «نحن» تطلق على اهل السنة بالوهابية والتكفيريين والامويين وقتلة الحسين، فصار اهل السنة وهابيون وامويون رغما عنهم، ولا احد ينفي ان هناك دوائر عالمية تخطط وتخترع التسميات لكي تقوم مجموعة الـ «نحن» بالصاق ابشع الصفات بمجموعة الـ «هم» من اجل تعميق الشرخ في بنية المجتمع حتى لايستطيع مصلح ولا فيلسوف ولا شيخ ولا قديس ان يعيد الثقة لبعضنا البعض. (فجر جودة 2014: 05).

ان اسناد السلوك السلبي او الايجابي بين جماعتي ال "هم" وال "نحن" تعتمد بدرجة ما على نمط العلاقة السائدة بينهما، فاذا كنا في صراع وتعارض وتناقض فان عمليات اسناد السلوك اليها تنشط سلبيا كما هو الحال بين المسلمين والهندوس حيث يظهر الانحياز في اسناد السلوك العنصري والعرقي واضحا، بينما تضعف العنصرية في الجماعات التي تجد بينها مشتركات كالعلاقة بين الماليزيين والصينيين في ماليزيا. Hogg & Graham 2004.

الاسناد والنمطية Attribution & Stereotyping

عملية الاسناد التي تعمل على المستوى الاجتماعي وفي داخل الجماعة intergroup على وجه التحديد ربما تلعب دورا مهما في تشكيل وهيمنة بعض الانماط الخاصة للسلوك. وفي ذلك يقول تاجفيل (Tajfel 1981)، ان النمطية تخدم مجموعة من الوظائف المتبناة ليس فقط على الصعيد الفردي وانما على صعيد المجموعات البشرية أيضا. الجماعات الاجتماعية قد تفعل او تعطل الانماط السائدة من اجل اسناد الحوادث المؤلمة على نطاق واسع الى افعال جماعة خاصة من جماعات ال (هم) وتلك بمثابة كبش فداء scapegoats ، فمثلا كان الالمان قد وضعوا اللوم على اليهود في الازمة الاقتصادية التي عصفت بألمانيا عام 1930، وكان

من السهل في وقتلها القاء اللوم على «اليهودي البخيل» فيقال لتوضيح نقص السيولة النقدية «ليس هناك سيولة لان اليهود يكنزونها hoarding».

النمطية او الراي الشائع يمكن توسيعها لتبرير افعال مخطط لها وموجهة ضد جماعة الاخرين (الهم) فمثلا يمكن تطوير فكرة ان الجماعة الاخرى هي جماعة غبية، بسيطة، كسولة وغير مؤهلة من اجل تبرير استغلال هذه الجماعة اقتصاديا واجتماعيا، ومن الامثلة الواضحة على ذلك هو نمط الرؤية الغربية للعرب، حيث يعتقدون انهم مجموعات غير مؤهلة لادارة الموارد الطبيعية التي يملكونها، ويقولون مثلا لايعقل ان تترك مجموعة من البدو لكي يحتكروا ثلاثة اربعاع الثروة الطبيعية في العالم، ولذلك يبررون غزو وتخريب هذه البلدان، كما فعلوا في ثورات مايسمى بالربيع العربي الذي كان يستهدف كما ظهرت نتائجه فيما بعد تدمير هذه البلدان وتفتيتها والسيطرة عليها ونهب ثرواتها لعقود قادمة من السنين وفي ذلك قال مدير الاستخبارات الامريكية في 2006 جيمس ولسي James wilsy اننا سنصنع لهم اسلاما يناسبنا، ثم نجعلهم يقومون بالثورات، فيتم انقسامهم على بعض لنعرات تعصبية ومن بعدها فاننا قادمون للزحف وسوف ننتصر. وسواء كان ما نسب لولسي حقيقيا ام افتراء فان ذلك لن يغير من حقيقة ان الغرب ينظر لنا بمنظار ادنى ونحن ساعدناه على انفسنا، فصارت بلداننا نهبا منهوبا لكل من يمتلك حرفية اللصوص.

المعرفة الاجتماعية والاسناد المجتمعي Social Knowledge &Societal Attribution

الناس لايستيقضون كل صباح ليقوموا باعادة تشكيل عالمهم من جديد وفقا للاسباب، في العموم اننا نتكئ على ماتعلمناه من الكتابات السببية، والمخطط السببي العام وثيق الصلة بطابع الموقف، والشخصية وعضوية الجماعة، اننا نتوقف، نفكر ونقوم باسناد سببي فقط في الاحداث غير المتوقعة او المتعارضة مع توقعاتنا. عندما نكون في حالة مزاجية سيئة، او عندما نشعر اننا فقدنا السيطرة، او عندما يكون الاسناد ناتج عن اهداف المحاور، فمثلا عندما نرغب بعرض تفسير خاص او تبرير سلوك لشخص ما كنا نتحاور معه، فنحن غالبا نتكيء على الثروة المعرفية المكتسبة

التي تفسر لنا تلقائيا مايدور حولنا، هذه المعرفة تنبثق من المعتقدات الثقافية والانماط الاجتماعية، الايدولوجيا الجمعية، والتمثيل الاجتماعي .

التمثيل الاجتماعي Social Representation

احدى طرق انتقال المعرفة الثقافية المتعلقة باسباب الاشياء، فسرتها نظرية ماسكوفك Moscovici (1988) في التمثيل الاجتماعي، وهي نظرية تقوم على الفهم المشترك Consensual بين اعضاء الجماعة، حيث يظهرون من خلال الاتصالات الرسمية اليومية، انهم يقومون بتحويل غير المالوف والمعقد الى شيء مالوف وواضح ومن ثم يقومون بعمل اطار لارضية مشتركة من اجل تفسير خبراتهم، ومنها يستمدون تفسير الظواهر المألوفة، المعقدة وغير الواضحة، فمثلا تفسر الامراض العقلية من خلال العوامل الاجتماعية والبايولوجية وليس القوى الروحية، وهذه التفسيرات من شأنها ان تجذب الانتباه وتصبح عامة وشائعة بين الناس من خلال إثارة المناقشات الرسمية بين غير المتخصصين، فتصبح بذلك ممثلة اجتماعيا، ثم تتحول الى تفسيرات مقبولة وشائعة، وقادرة على نبذ البدائل لتصبح معتقد تقليدي بين الناس .

الشائعة Rumor

من التطبيقات المهمة لنظرية التمثيل الاجتماعي، هو " الشائعة " كأحدى العمليات التي توضح تشكيل وتطور الشائعة ثم تمريرها عبر عملية الاتصال . احدى اهم الدراسات الكلاسيكية للشائعات التي قام بها كل من البورت وبوستمان Allport & Postman (1945) اللذين وجدا انه في حال وصف صورة فوتوغرافية لشخص ما لم ير الصورة ومن ثم قام هذا الشخص بوصفها لشخص اخر وهكذا .. فان 30٪ من تفاصيل الصورة فقط سيبقى بعد خمس محاولات وصفية لاخرين. البورت ويوستمان حددوا ثلاث عمليات لانتقال الشائعة وهي :

المستوى: الشائعة تصبح بسرعة فائقة اقصر، اقل في التفاصيل، واقل تعقيدا .

الحدة: ملامح محددة في الشائعة يتم اختيارها والتركيز عليها والمبالغة فيها .

التمثيل: الشائعة تنحرف في خط سيرها مع وجود الناس المنحازين، وذوي المصالح والاجندات.

دراسات اخرى وجدتها اقل انحرافا نتيجة انتقالها. ومع ذلك سواء كان الشائعة تنحرف او لاتنحرف، تنتشر او لا تنتشر، فانها تعتمد في قوة او ضعف انحرافها وانتشارها على مستوى القلق لدى اولئك الذين يستقبلونها. الاهمية والغموض يزيدان من القلق والضغط النفسي الذي يدفع الناس للبحث عن معلومات من اجل تخفيف حدة القلق، والذي بدوره يعزز انتقال الشائعة. وسواء كانت الشائعة قد انحرفت او اصبحت اكثر دقة فان ذلك يعتمد على طريقة استقبال الناس للشائعة (بطريقة نقدية ام غير نقدية).

الشائعة دائما لها مصدر، وفي الغالب يقوم هذا المصدر بتوسيع الشائعة لاسباب خاصة، سوق الاوراق المالية هو افضل مثال لترويج الشائعات، ففي نهاية التسعينات من القرن الماضي 1990's لعبت احدى الشائعات دورا واضحا في تعويم قيمة شركة dot.com ومن ثم انهارت في سوق NASDAQ في مطلع عام 2000 . ومن الأسباب الأخرى التي يتم فيها ترويج الشائعات قصديا هو اضعاف الثقة بالافراد او الجماعات الذين توجه الشائعات ضدهم. مؤسسة ما يمكن ان تطلق شائعة حول منافس لها من اجل تقويضها، اومجموعة اجتماعية تنشر شائعة من اجل القاء اللوم على مجموعة اجتماعية اخرى في ازمة ما، ومن الامثلة الاخرى هو تلفيق التهم ونشر الاكاذيب من اجل تعزيز نظرية المؤامرة (Granmann & Moscovici 1987).

نظرية المؤامرة Conspiracy Theory

نظرية المؤامرة نظرية سببية قديمة ومستهلكة وبموجبها تنسب المأسي الاجتماعية والطبيعية بشكل واسع الى انشطة منظمة وقصدية لجماعة اجتماعية معينة تعرف بمجموعة المؤامرة التي تعمل على تدمير ومن ثم الهيمنة على بقية البشر . اكثر نظرية للمؤامرة معروفة هي اسطورة مؤامرة اليهود العالمية (Cohn 1966) والتي تظهر بشكل دوري ومؤداها اضطهاد واسع ومنظم للجماعات البشرية الاخرى. احدى نظريات المؤامرة الاخرى هي الهجرة المنظمة التي يعتقد انها تعمل

قصديا على تقويض اقتصاديات الدول، حيث يعمل بموجبها على هجرة العقول وتجريد الدول من كفاءتها العلمية، وقد توصف هجرة العقول العراقية خلال فترة الحصار في 1990 وماتلاها من احتلال على انها عملية منظمة لتدمير القدرات العلمية والاقتصادية للعراق وتجريده من امكاناته العلمية.. وقد حدث بالفعل قتل وتهجير خيرة العلماء والاطباء واساتذة الجامعات الى دول أوروبا، واعطوا هناك ادوارا اغلبها هامشية لكي تموت هذه القدرات اما في الداخل او في المنفى لكي لايرجى عودتها في يوم من الايام وبالتالي فان اعادة بناء قاعدة علمية سيكون صعبا للغاية ..

اننا نعتقد ان نظرية المؤامرة ليست أسطورة، كما يريد كوهين وغيره تصويرها ولكنها نظرية قائمة وهناك دوائر متخصصة تعمل ليل نهار لتقويض قدرات الشعوب الصديقة منها والمناوئة من اجل الهيمنة، وفي ذلك يقول كوهين ساخرا Cohn، ان ال CIA والقاعدة يعتقد انهما معا وراء كل الكوارث في العالم، والحق ان القاعدة هي من منتجات نظرية المؤامرة لتمزيق الشعوب واشغالها بحروب داخلية المستفيد الاول والاخير منها الذين يقفون وراء الـ CIA، والدليل ان القاعدة التي انبثقت منها ISIS او داعش (الدولة الاسلامية في العراق والشام) استطاعت تجميع قتلة ومجرمين من شتات الارض وارسلتهم الى سوريا والعراق ومصر وليبيا وتونس واليمن فعاثوا فيها الفساد وقتلوا علماؤها وخربوا بناها التحتية وشردوا من تبقى من علماؤها الى اقاصي الارض لكي يكون بمقدورهم الهيمنة والسيطرة على موارد هذه البلدان لعقود قادمة من الزمن .

ان نظرية المؤامرة تتعاظم وتتراجع في اهميتها حسب الظروف والأحوال، ولقد كانت هذه النظرية شائعة في القرنين السابع والثامن عشر، كما يشير الى ذلك وود (Wood 1982) حيث يقول: «ان الناس في اي مكان يستشعرون ان هناك مكيدة داخل مكيدة او جماعة داخل جماعة، وان هناك مؤامرات وراءهـا المحكمة، او مؤامرة في السلالم الخلفية، او مؤامرة وزاريـة، او مؤامرة حزبية، او مؤامرة أرستقراطية، وبنهاية النصف الثاني من القرن الثامن عشر ظهر مايعرف بالمجتمعات السرية الضخمة التي عبرت الحدود الوطنية واستطالت الى ماوراء البحار» P. 407

ان منّظروا المؤامرة التامة من البراعة بحيث لا يتركون مجالا لالتقاط الانفاس

(معرفة خفايا الاخرين وتوجهاتهم وخلفياتهم الثقافية والاجتماعية) انهم يفسرون الاحداث الاكثرغموضا وسرية ويضعون الخطط المراوغة والدسائس المبهمة لنظرية المؤامرة الخفية. بلنك (Billing 1978)، يعتقد ان مايجعل نظرية المؤامرة اكثر جاذبية هو ان الناس ينسبون كثيرا من مظاهر فشلهم في معالجة مشكلاتهم الى نظرية المؤامرة الخارجية بدلا من التفكير في الاسباب المتراكمة التي تقود الى تعقيد المشكلات، وفوق هذا فان الاحداث المثيرة للقلق يمكن السيطرة عليها ومن السهل معالجتها عندما يكون بالامكان نسبتها الى مجموعات صغيرة معروفة اكثر من نسبتها الى ظروف اجتماعية تاريخية معقدة.

الاسناد المجتمعي Societal Attributions

ان التاكيد على الاسباب Attributions على انها معرفة اجتماعية وجدت طريقها في البحوث التي اعطت ايضاحات مهمة عن الظواهر الاجتماعية الواسعة . ففي احدى البحوث المتعلقة بالفقر كشفت ان كلا من الاغنياء والفقراء يميلون الى توضيح الفقر على اساس سلوك الفقراء اكثر منه للأوضاع الاقتصادية العامة ووضعهم المعاشي الذي وجدوا انفسهم فيه . هذه النزعة الفردية ليست فعالة لدى الناس الذين لديهم ميول يساريه او اشتراكية او الناس الذين يعيشون في البلدان النامية، حيث ينتشر الفقر لديهم، اما الثروة فقد فسرت على اساس الانتماء السياسي، ففي بريطانيا ينسب المحافظون الثروة الى تدبير الافراد وعملهم المتفاني، بينما ينسبها العمال الى الافراد الذين هم بلا رحمة. وليس مستغربا ان تكون مثل هذه الاختلافات موجودة في ثقافات اجتماعية أخرى، فمثلا مثل هذه الاتجاهات شائعة في هونج كونج. وبنفس الطريقة فان البطالة تعطى تفسيرات متعددة متأثرة بشكل واسع بمعتقدات الناس وانظمتهم القيمية. فاذر (Father 1985) يعتقد ان البطالة بابعادها المتعددة من الافضل ان تفسر مجتمعيا وليس فرديا، فمثلا الحكومة الفاشلة، التغير الاجتماعي والركود الاقتصادي يمكن ان تعتبر اسبابا مباشرة للبطالة، اكثر منها نقص في دافعية الافراد او المعوقات الشخصية. باحث اخر تناول التفسيرات التي يسوقها الناس كأسباب لظاهرة الشغب riots (القلاقل الاجتماعية) وقال ان ظاهرة

الشغب ظاهرة اجتماعية معقدة تقف خلفها اسباب ظاهرة انية واخرى خفية عميقة، فمثلا حادثة ما قد تشعل نيران الشغب وتعمل كالقشة التي قصمت ظهر البعير، فالاسباب الظاهرة والانية لشغب لوس انجلوس عام 1992 مثلا كانت بسبب تبرئة شرطي ابيض كان قد اعتدى بالضرب على مواطن اسود، وتلك الحادثة لوحدها قد لاتثير الشغب الاجتماعي ولكنها اقترنت بالتمييز العنصري والضغوط الاقتصادية- الاجتماعية في الولايات المتحدة .

وكما في تفسيرات الفقر والثروة والبطالة، فان انماط التفسيرات التي يعطيها الناس لانواع معينة من الشغب تبدو وكأنها تتأثر بشدة بنظرة الناس السياسية- الاجتماعية حيث يفسر الانحراف على اساس انه نتيجة للامراض الشخصية والاجتماعية فيما يرى اخرون انه نتيجة للظروف الاجتماعية . وعليه فان تفسير ظاهرة مثل الشغب اومايماثلها من ظواهر المجتمع يمكن ان تعزى الى ثلاثة ابعاد رئيسية هي: (Hogg & Vaughan 2004 : 106)

1 ـ الاسباب الشرعية ـ وغير الشرعية Illegitimate Cause ـ Legitimate

2 ـ الاسباب الداخلية ـ والخارجية external Cause ـ Internal

3 ـ الاسباب المؤسسية ـ البيئية environmental Cause ـ Institutional

ان البعدين الاولين مترابطين بشدة اي انهما متشابهان في التأثير والنتيجة، فالاسباب الشرعية (Legitimate) والخارجية (external) (مثل اخطاء التجدد الحضري وظروف مدن الصفيح) تمشي جنبا الى جنب، فيما تمضي الاسباب اللاشرعية والداخلية (القصد في الجرائم، المعتقدات واعمال العنف) مع بعضها البعض، فمصادر الاعلام عن الحقوق السياسية تسعى لتحديد الاسباب الداخلية وغير الشرعية، بينما اولئك الذين يعرفون على انهم «اليساريون» فيؤكدون على الاسباب الخارجية الشرعية.

مساهمات الثقافة Cultural Contribution

من الواضح جدا ان التفسيرات السببية يمكن ان تفهم كليا فقط عندما يؤخذ في الاعتبار النظام القيمي والاعتقادي الواسع للأفراد، فقد لاحظنا فيما سبق مثلا

تاثير القيم الاجتماعية - السياسية، المكانات التربوية، عضوية الجماعة - والعرق
= والعوامل الثقافية عموما على سلوك الناس في مختلف اوجه النشاط الاجتماعي .

الناس في ثقافات اخرى غالبا يقومون بنسبة الاسباب بطريقة مختلفة، او يقدمون تفسيرات اجتماعية للحدث او الفعل بطرائق مختلفة كليا، فمثلا قبائل الازاندي في غرب افريقيا يمتلكون نظرية مزدوجة، فالاسباب الظاهرة للمشاعر المشتركة تعمل جنبا الى جنب مع الاسباب الخفية المرافقة للسحر، ولذلك فان فصل الاسباب الداخلية عن الأسباب الخارجية لاتعني لديهم شيئا لانها مدمجة في سياق سحري واحد .

الدرس المهم الذي تعلمناه في هذا المفصل هو ان العوامل الثقافية لها تأثير بالغ على التفسيرات الاجتماعية ونسبة اسباب الظواهر الاجتماعية الى مكونات الثقافة السائدة .

خلاصة Conclusion

ما يمكن استخلاصة من سياق ماتقدم هو ان الناس لديهم عموما حدس داخلي يعتمدونه في تفسير كثير من مظاهر سلوكهم وسلوك الاخرين، ولكنه ان صدق في بعض الاحيان فانه قد يكون حدسا كاذبا في احيان أخرى ولن يتسن للناس ان يكونوا سيكولوجيون بالمعنى العلمي مالم تتحقق لهم الخبرة الكافية في فهم الطبيعة البشرية، والاعتماد على الحدس في نسبة الاسباب لسلوكنا وسلوك الاخرين ربما لاتكون اكثر من رغبة لاشعورية في تفسير السلوك وفق معطيات ذاتية محطة، ومع ذلك يشترك كثير من الناس مع علماء النفس الاجتماعي في الاعتماد على الإجماع، والتناغم والاختلاف في نسبة اسباب السلوك الى عوامل خارجية او داخلية، ويبدو ان عزو الاسباب داخليا او خارجيا له تأثير بالغ على وضعنا العاطفي، ونظرتنا لانفسنا وتقديرنا لذواتنا وعلاقتنا بالمحيطين بنا من الناس، ورغم ذلك قد يتأثر الناس بعوامل الاختلافات الفردية في نسبة الاسباب الى عوامل خارجية او داخلية .

ومهما قيل عن قدرة الناس في تقدير اسباب مظاهر سلوكنا وسلوك الاخرين ودور الحدس في ذلك، فان الناس لايمتلكون الاداة المعرفية والمنهجية لاختبار صحة مايقدمون عليه من تفسيرات للسلوك، ولانهم لايستطيعون ابعاد شبح الانحياز عن تفسيراتهم وانهم ينسبون اخطائهم مثلا الى ظروف خارج الارادة بينما ينسبون سلوك الاخرين الى اسباب ذاتية وقصور في سمات الشخصية. وفي ذلك يحاولون حماية الذات باسقاط الاخطاء على الاخرين او الظروف بينما لايشفع ذلك للاخرين.

من هنا يمكن القول ان الفرد داخل المجموعة التي ينتمي اليها لايستطيع ابدا الا ان ينحاز لجماعته فينسب اليها كل الفضائل فيما يبعد الجماعات الاخرى out group عن كل فضيلة تتمتع بها .

الفصل الرابـع

الاتجاهات: ATTITUDES

مقدمة

مصطلح الاتجاهات هو جزء من لغتنا اليومية السائدة، وهو محاط بتاريخ طويل من النقاش، فمنذ زمن طويل وبالتحديد في عام 1935 اعتبر البورت مفهوم الاتجاهات مهم للغاية لعلم النفس الاجتماعي وفي ذلك كتب: «ان مفهوم الاتجاهات ربما يكون من اسمى المفاهيم في علم النفس الاجتماعي الامريكي المعاصر، لم يظهر مثله مصطلح متكرر بشكل كبيرفي الادبيات النظرية والتجريبية الحديثة» (Allport 1935: 798). وفي الوقت الذي ظهر فيه البورت لم تكن وجهة نظره مثيرة للدهشة اذ سبقه لذلك وتزامن معه ثيرستون (Thurston 1928) الذي وضع المبادئ الاساسية للقياس النفسي وامتد في ذلك الى ميدان الاتجاهات، كما سبقه كل من (Thomas & Zananicki 1918) وبوكاردوس (Bogardus 1925) وواتسون (Watson 1930)، الذي كان قد عرف علم النفس الاجتماعي على انه الدراسة العلمية للاتجاهات . بيد ان تاثير البورت ظلت الاكثر على امتداد القرن، حيث عرف الاتجاهات على إنها «الحالة العقلية والعصبية للاستعداد التي تنتظم خلال الخبرة وتمارس تاثيرها الديناميكي على ردود افعال الافراد تجاه كل الموضوعات والمواقف المرتبطة به» P.810

ومع ذلك فان البورت لم يكن يعرف ان هذا المفهوم الجديد سيكون محورا للجدل في عقود قادمة من الزمن، فالمتطرفون السلوكيون قالوا ان الاتجاهات ليست اكثر من تصورات ملفقة من اختراع شخص لتفسير سلوك كان قد حدث بالفعل وانتهى .

ماكواير (McGuire 1986) ميز ثلاثة اوجه لاهتمامات علم النفس الاجتماعي في موضوع الاتجاهات وبحسب التقادم الزمني على النحو التالي :

A ـ تركيز على القضايا الثابتة في قياس الاتجاهات وكيف ترتبط هذه الاتجاهات بالسلوك (1920 ـ 1930)

B ـ التركيز على ديناميكيات التغير في الاتجاهات الفردية (1950 –1960)

C– النزوع نحو كشف الانظمة الوظيفية والبنائية للاتجاهات (1980ـ 1990)

ان كلمة «اتجاه» مستمدة من الكلمة اللاتينية aptus، والتي تعني مناسب وجاهز للعمل وهذاالمعنى القديم يشير الى شيء يمكن ملاحظته مباشرة مثلما نلاحظ الملاكم في حلبة الملاكمة. اما اليوم، على اية حال، فان وجهة نظر باحثي الاتجاهات يرون ان الاتجاهات كبناء، لاتستلزم ملاحظتها مباشرة لانها تسبق السلوك وتقود خياراتنا وقراراتنا من اجل القيام بفعل ما. في الفترة من 1960 الى 1970 كانت الابحاث والنظريات المتعلقة بالاتجاهات قد دخلت مرحلة التشاؤم والانحطاط، ويعود ذلك (بدرجة ما) الى ردود الفعل التي ظهرت نتيجة لضعف العلاقة بين الاتجاهات والسلوك وفقا للمقاييس التي وضعت في فترة سابقة. ولكن في فترة 1980's عادت الاتجاهات مرة اخرى لتصبح مركز اهتمامات علماء النفس الاجتماعي وبدفع مباشر من منظري المدرسة الادراكية في علم النفس.

مكونات الاتجاهات Attitude Components

النموذج البنائي للمكونات الذي يصنع الاتجاهات كان منذ عهد طويل موضع اعجاب علماء النفس الاجتماعي، وعبر السنين صار ذلك مؤشرللتفريق بين النظريات، حتى مع ظهور سؤال بسيط مثل كم نحتاج من المكونات الرئيسية او الحاسمة لبناء اتجاه، وقد اشار (Hogg and Vaughan 2004)، الى ثلاث مكونات رئيسية نجملها فيما يلي :

مكون واحد:

نموذج الاتجاه ذو المكون الواحد هو ما يفضله عالم النفس المعروف

Thurston، حيث يعرف الاتجاه على انه " التأثير الذي يحدث مع او ضد موضوع سيكولوجي " 1931 : 261. مثل "هل تحب الموضوع ام لاتحبه"، مثل هذه النظرة الواضحة تصبح معقدة اكثر عندما نفحص كيف ان ثيرستون ذهب في قياسه لموضوع الاتجاهات من خلال المقياس الذي وضعه. انه في الواقع كان يعتقد ان مفهوم الاتجاهات كان مفهوما شموليا، وعليه فان موضوع الاتجاه يمتلك عناصر واسباب كثيرة. ومع كل ماحدث من تطوير وتعديل لقياس الاتجاهات فان ملامح مقياس ثيرستون الاصلي ظل مهيمنا على الشكل النهائي للمقاييس.

اثنين من المكونات،

اتجاه نظري اخر مستمد من نظرية البورت، يفضل نموذج الاتجاه ذو المكون الثنائي وهذا المنظور يرى أن الاتجاه هو حالة من حالات الجاهزية العقلية، او الاستعداد الضمني الذي من شأنه ان يعمم التأثير المتناغم للاستجابات التقويمية او استجابات الاحكام . انه شي داخلنا يؤثر على قراراتنا حول ماهو جيد او رديء مرغوب فيه او غير مرغوب فيه . الاتجاه اذن هو حالة خاصة لايمكن ملاحظتها من الخارج ووجودها يمكن فقط ان يستنتج او يستشف، حيث يمكننا ان نفعل ذلك من خلال فحص عملياتنا العقلية نحن عن طريق الاستبطان introspective، كما يمكننا ان نقوم بعمل استشفاف عن طريق فحص الطرق التي نتصرف بها، او تلك التي نتحدث اونعمل بها، لكننا لانستطيع ان نرى او نلمس او نختبر الاتجاه ماديا لانه تركيب افتراضي .

نموذج المكونات الثلاثة ،

وهو نموذج يعرف الاتجاه من خلال النموذج الفلسفي القديم الذي يقول ان الخبرة الانسانية ثلاثية الابعاد (الافكار والمشاعر والاعمال). ورغم انها ليست مترابطة منطقيا الا انها شائعة في الفكر الهندو- اوربي، هذا لنقول انها ملائمة او مطابقة لشيء اساسي في تصوراتنا او خواطرنا وتعكس الطبقات التطورية الثلاث لادمغتنا؛ قشرة المخ Cerebral cortex ، النظام الحوفي Limbic System ، والمخ القديم Old Brain McGuire 1989 :40 نموذج المكونات الثلاث كان رائجا في

الستينات 1960 من القرن الماضي تبعا لعمل روزنبرج وهوفلاند Rosenberg & Hovland (1960) ، وانعكست ايضا في عمل هملفارب وايكلي Himmelfarb & Eagly اللذين عرفا الاتجاه على انه التنظيم المستمر نسبيا للمعتقدات، والمشاعر والنزعات السلوكية نحو الموضوعات المهمة اجتماعيا، كالجماعات، والاحداث والرموز وهذا التعريف لاينطوي فقط على المكونات الثلاث وانما يشير أيضا الى :

- ان الاتجاهات ثابتة نسبيا، ذلك انها تستمر عبر الزمن والمواقف، وعليه فان المشاعر المؤقتة ليست اتجاهات.
- ان الاتجاهات مقصورة على الموضوعات او الاحداث الاجتماعية المهمة.
- ان الاتجاهات يمكن تعميمها وتستلزم قدرا من التجريد، فاذا سقط كتاب على اصابع قدمك ووجدت ان ذلك مؤلم فان ذلك لايمكن اعتباره قاعدة كافية لتكوين الاتجاه لانها حادثة فردية في مكان واحد وفي وقت واحد، ولكن اذا تحولت هذه الخبرة الى كراهية الكتب او المكتبات، فان " الكراهية " هنا تصبح اتجاه. في ضوء ماتقدم ندرك ان كل اتجاه مكون من عنقود من المشاعر (الحب والكراهية) المقاصد السلوكية والافكار.

وظيفة الاتجاهات The Function of attitudes

اذا كانت الاتجاهات تمتلك بناء فانها تمتلك وظيفة أيضا، فالاتجاه الذي اخذناه في الاعتبار حتى الان يقوم على الاقل بعمل افتراضات ضمنية ذات ابعاد غرضية. بعض الكتاب يعتقدون ان هناك انواع مختلفة من الاتجاهات كل منها له وظيفة مختلفة مثل :

-1 المعرفة 2 - الادواتية (الغاية لتحقيق هدف) -3 دفاعات الانا (حماية صورة الذات) -4 التعبير القيمي (تسمح للناس باستعراض القيم التي تعبر بشكل فريد عنهم)

ووفقا لسمث واخرون Smith et al (1956)، فان الاتجاه يقتصد الطاقة، وبما اننا لانحتاج ان نعرف كيف نربط الموضوع او الموقف بسؤال، يمكننا هنا ان نلاحظ التوازي بين فوائد التنميط stereotypes ووظيفة الاتجاهات. ان مقترح سمث

واخرون هو ان الاتجاه يساعد الفرد على زيادة احتمالية الحصول على خبرات ايجابية ويقلل من الخبرات المؤلمة او السلبية. ان وظيفة اي نوع من الاتجاهات هي منفعية بالدرجة الأولى، وذلك بتقييم الموضوع وهذا يجب ان يتم بغض النظر عما اذا كان الاتجاه يمتلك تكافؤ في الجوانب الايجابية والسلبية، وهذا يعني سواء كانت مشاعرنا حول الموضوع جيدة او سيئة فان الاحتفاظ باتجاه بحد ذاته مفيد لان التوجهات نحو الموضوع تبقى ذات قيمة معنوية للأفراد، فمثلا اذا كنت تمتلك اتجاه سلبي نحو الافاعي فان ذلك سيؤدي وظيفة نافعة لاولئك الذين لايستطيعون التمييز بين الانواع المميتة والانواع المأمونة. وعلى اية حال فان تحقيق هذه الوظيفة يستلزم ان يكون الاتجاه مما يمكن الوصول اليه.

الاتساق الادراكي Cognitive Consistency

في نهاية الخمسينات والستينات 1960‘s & 1950’s طورت عدة نظريات عن بنية الاتجاهات واكدت على دور " الادراك Cognition " ، اكثر من غيره، وقد عرفت بنظريات الاتساق الإدراكي، اكثر هذه النظريات شهرة هي نظرية التناشز المعرفي Cognitive dissonance Theory وتكتسب هذه النظرية اهميتها من ربطها بين الاتجاه والسلوك.

التناشز المعرفي Cognitive dissonance

التناشز المعرفي نموذج فريد للاتجاه الادراكي او المعرفي في علم النفس الاجتماعي، ويؤكد هذا النموذج على المعتقدات باعتبارها المكون المركزي للاتجاهات، كما انه يقدم لنا حلا لمشكلة تعارض الاتجاه والسلوك. نظرية التناشز المعرفي كان قد طورها فيستنجر(Festinger 1957)، حتى اصبحت واحدة من اهم نظريات علم النفس الاجتماعي التي تدرس في عقد الستينات من القرن العشرين 1960‘s، ولقد اكدت هذه النظرية على ان التناشز المعرفي هو حالة غير سارة بسبب الشد النفسي، تتولد عندما يكون لدى الشخص حالتين معرفيتين او اكثر غير متسقة او غير منسجمة مع بعضها البعض .

الادراك هو معتقدات او افكار او اتجاهات او حالات من الوعي السلوكي، فمثلا اذا كانت المرأة تعتقد ان الزواج الاحادي هو الطريقة المثلى للحياة العائلية، ومن ثم صادف ان اخذت علاقة عاطفية خارج العلاقة الزوجية، فانها ربما تعيش حالة من الشعور بالذنب مع عدم الارتياح (تناشز).

فيستنجر زعم اننا نحتاج الى اتساق في اتجاهاتنا، ومعتقداتنا وسلوكنا، ونحاول تقليل الشد النفسي الناتج عن عدم التناغم او الاتساق بين هذه العناصر . الزوجة غير المخلصة ربما تحاول تقليل التناشز عن طريق تغيير واحد او اكثر من المدركات (المعارف) غير المتسقة (مثلا تقول لنفسها ليست هناك مشكلة مع قليل من المتعة اذا كان احدا لايعرف)، وبالنظر لادلة اخرى للدعم فإنها تقول لنفسها " ان زوجي لايفهمني " . وقد تطور دعائم اضافية لتبرير سلوكها بأن تقوم بتقليل اهمية احدى مصادر المدركات (المعارف) كأن تقول " ان الوفاء هو نتيجة القواعد الدينية المغروسة " . النظرية تنطوي على فكرة ان الناس يحاولون تقليل اهمية بعض العوامل المكونة للتناشز، وكلما كان التناشز اكبر ستكون المبررات اقوى لتقليل عوامل الضغط، وعندما يكون الانسان في حالة تناشز فانه سيكون مستثارا من الناحية الفيزولوجية. ان التغيرات في الموصلات الكهربائية للجلد تتماشى بشكل نموذجي مع الاستثارة ويمكن ان تحدث خلال عملية التناشز كما يمكن استشعارها عن طريق مكشاف الكذب Polygraph . لكي يظهر التناشز ومن ثم تتغير الاتجاهات، فان الظروف ينبغي ان تضع مجموعة من الاتجاهات في تعارض تام مع مجموعة اتجاهات أخرى، وعلى كل حال، بما ان التناشز هو حالة غير مريحة وغير سارة فان الناس غالبا يحاولون تجنبها في المقام الاول او بتجنب التعرض لاخبار قد تستثير التناشز. ان الافتراضات التعرضية اللنظرية exposure hypothesis توكد على ان الناس يختارون بشكل ملفت للنظر الاخبار او المعلومات التي تستثير التناشز الكامن من اجل تجنبها فيما عدا :

لو كانت اتجاهاتهم او منظوماتهم الادراكية قوية جدا، ومن ثم بامكانهم الوقوف بوجه المعلومات التناشزية .

اذا كانت اتجاهاتهم او منظوماتهم الادراكية ضعيفة جدا ومن ثم تبدو من الافضل على المدى الطويل اكتشاف الحقيقة 'الان' من اجل القيام بتغييرات مناسبة في الاتجاهات والسلوك.

احدى اهم فضائل نظرية التناشز المعرفي انها صيغت بطريقة واسعة وعامة جعلتها قابلة للتطبيق في مختلف الظروف، خصوصا الظروف التي تنطوي على تغير في الاتجاهات والسلوك، فمثلا انها يمكن تطبق لفهم مايلي : 1997) Stone et al)

مشاعر الاحساس بالندم لدى الناس او تغيير الاتجاه بعد اتخاذ القرار .

الحصول على معلومات جديدة او البحث عنها .

اسباب بحث الناس عن دعم اجتماعي لمعتقداتهم .

تغير الاتجاه في مواقف حيث لايوجد دعم من الجماعات التي ينتمي لها الفرد.

5 - تغير الاتجاه في مواقف حيث يتعارض عمل الفرد او قوله مع المعتقدات او الإيديولوجيات التي يؤمن بها.

تغير الاتجاه لتقليل سلوك النفاق .

ان مايجعل نظرية التناشز المعرفي فريدة من نوعها هو قدرتها على تحريك التكهنات غير الواضحة، وهذه تبرز من طريقة معاملة النظرية لكيفية اتخاذ القرارات والاختيارات في ظروف الصراع النفسي. ان هذا الاتجاه النظري له صلة وثيقة كما رأينا ببناء الاتجاهات، حيث انه يشجع الناس على تغيير واحد او اكثر من المعتقدات المتناقضة لكي ينتج عن ذلك مجموعة كلية متناغمة، والنتيجة هو استعادة الاتساق والتوازن النفسي .

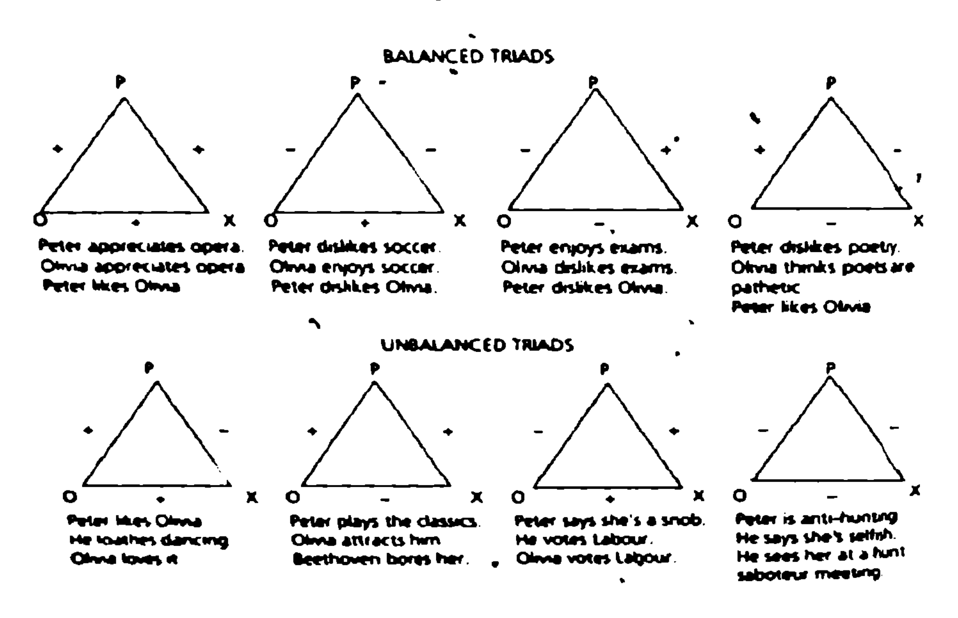
نظرية التوازن Balance Theory

نظرية الاتساق الادراكي (المعرفي) مع تطبيقاتها الواضحة لبناء الاتجاهات تتمثل في نظرية التوازن، وهي مستمدة من اعمال هايدر 1946)) Heider ومن ثم كارترايت وهراري 1956) Cartwright & Harary). افكار هايدر تمتد جذورها

الى مدرسة "الجشتلت"Gestalt School ، وهو الاتجاه النفسي للتصور او الادراك Perception أ الذي كان معروفا في المانيا في بدايات القرن العشرين ومن ثم طوره هايدر لما عرف فيما بعد العلاقات البيشخصية interpersonal relations ، والذي يعني تصورات الناس والموضوعات والأحداث التي تخلق حقل ادراك الشخص او محتوى عقل الانسان .

نظرية التوازن تركز على وحدة الأبعاد الثلاثة، لحقل الادراك الفردي، تصور ان مثلث يحتوي على ثلاثة عناصر الشخص p)) شخص اخر ((o والاتجاه (هدف الموضوع) (x) مثل هذا المثلث يمكن ان يكون متسق اذا كان متوازنا، ويمكن تقييم التوازن بحساب عدد وانماط العلاقات بين العناصر، فمثلا p يحب x فالعلاقة ايجابية (+) o لايحب x فالعلاقة سلبية (-) وp لايحب o والعلاقة (-) . بمجموعها تؤلف احتمالية لثمانية مجموعات مترابطة من العلاقات بين شخصين وموضوع الاتجاه attitude object اربعة منها متوازنة واربعة اخرى غير متوازنة، كما يوضحها الشكل التالي (4-1) :

مثال للثالوث المتوازن وغير المتوازن في نظرية هايدر لتغير الاتجاهات



المصدر: Hogg & Vaughan 2004: 154

المثلث يكون متوازنا عندما يكون العدد فردي في علاقات موجبة والذي قد يحدث بطرق متعددة اذا كان p يحب o، o تحب x وp يحب x، فهذا يعني ان المثلث متوازن، من وجهة نظر p نظرية التوازن تعمل كعصا الاستنباء (divining rod) في التنبؤ بالعلاقات البيشخصية. اذا كان p يحب x فان الاخر المتوافق معه (o) يجب ان يشعر بنفس الشعور وبنفس الطريقة اذا p يحب o، فان o متوقع انها تقدر x ، وبطريقة مماثلة (p) النقيض اذا كان p يحب o ،oيحب x بينما p لايحب x فان العلاقة غير متوازنة.

وكما اشرنا فان مبادئ الاتساق التي تؤسس لنظرية التوازن تعني ان المثلثات غير المتوازنة يشعرالناس معها بالتوتر ويتولد لديهم الدافع لاستعادة التوازن. على العموم لقد اثبتت الابحاث ان البناء غير المتوازن للاتجاهات، هو بناء غير مستقر وغير مريح او هكذا يبدو على الأقل، ولكنه ايضا يتأثر بعوامل اضافية أخرى، منها انه عند ماتغيب المعلومات المتعارضة فان الانسان يفترض ان الاخرين سوف يحبون الأشياء التي يحبها هو، والاكثر من هذا ان الناس يفضلون التوافق مع بعضهم البعض ويبحثون عن ابنية من شأنها ان تجعل p يتوافق مع o اكثر من عدم توافقهم حول العنصر الثالث من البناء (x) واخيرا فان الناس لايميلون دائما لايجاد حل لعدم الاتساق في العلاقات. انهم احيانا يقومون بتعديل اتجاهاتهم ومعتقداتهم بما يحقق لهم الرضا عن انفسهم بغض النظر عن الاخرين، كما ان العناصر يمكن ان تعزل من واحد لاخر وبالتالي تصبح مقاومة للتغيير، مثلا اذا كان p يحب الأوبرا، وo لايحبها، واذا كان p وo يحبون بعضهم فان p قد يقرر عزل او تحييد اتجاهاته نحو الأوبرا، وبالتالي سيقوم بسماع الاوبرا اكراما للحبيبة o حتى عندما لا تكون حاضرة في حفل الاوبرا . ان نظرية التوازن اخذت في الامتداد والاتساع وان ابحاثا كثيرة عملت وماتزال تعمل على تطويرها، بيد ان نظرية التناشز المعرفي التي تشترك معها في كثير من الخصائص تعتبر اكثراهمية في ربطها بالسلوك.

الادراك والتقويم Cognition & Evaluation

في عقد الثلاثينات 1930)) لاحظ ثيرستون Thurston ان العاطفة affect هي حجر الزاوية للاتجاه ثم جاء اوزكود Osgood في الخمسينات 1950's، واكد ان العملية المركزية للتقويم هي جوهر الاتجاه، ثم اعقبهم براتكنز وكرينولد Pratkains

and Greenwald (1989)، في نظريتها عن " نموذج الادراك الاجتماعي Socio- cognitive Model، اللذين اكدا ايضا على ان التقويم هو جوهر الاتجاه، حيث عرفا الاتجاه على انه " تقويم الفرد لموضوع او فكرة " ((P.247، وقد استنتج الباحثون من هذا التعريف ان موضوع الاتجاه يتمثل في الذاكرة على النحو التالي :

- صورة ذهنية للاتجاه ثم قواعد لتطبيق هذه الصورة .
- مختصر تقويمي لهذه الصورة .
- بناء معرفي لتدعيم هذا التقويم .

فمثلا اذا اعتبرنا سمكة القرش shark هي موضوع الاتجاه فان الصورة الذهنية لدينا عنها هي انها سمكة كبيرة جدا بأسنان حادة (صورة ذهنية) وهي تعيش في البحر وتاكل الاسماك الاخرى وربما الناس احيانا (قواعد) ولذلك فهي مخيفة ولابد من تجنبها عند السباحة (مختصر تقويمي) وهي تمثل تهديد حقيقي موثق علميا وروائيا (بناء معرفي) .

وعلى الرغم من ان براتكنز وكرينولد استعملا مفهوم " الادراك " Cognitive في فهم الاتجاه الا انهما اضافا له مكون تقويمي. وهناك نظريات كثيرة اخرى عن الانجاهات العنصرية اقترحت مكون تقويمي للاتجاهات (مثل الكراهية الشديدة الموجهة عنصريا نحو جماعة الاخرين) .

وفي ادبيات علم النفس الاجتماعي غالبا مانستخدم مفاهيم مثل العاطفة، التقويم، الوجدان، والمشاعر للتعبير عن المكونات التقويمية (كاساس لتقييم الناس او الافكار او الموضوعات) وهذه المفاهيم تبدو عائمة مالم يتم تنميطها وربطها معياريا بطريقة ما بالاتجاه ومكوناته التقويمية كما فعل ذلك وكنز Wiggins (1989) الذي ربط الوجدان مثلا (باعتباره رد فعل عاطفي) بموضوع الاتجاه وتمييزه عن التقويم باعتباره (انواع خاصة من الافكار والمعتقدات والاحكام حول الموضوع) .

اتخاذ القرارات والاتجاهات Decision_ making & Attitudes

يتساءل Hogg &Vaughan (2004)، هل اننا نقوم بعملية الادراك جبريا (بطريقة رياضية). ان نظرية اعداد وتصنيف المعلومات للاتجاهات تؤكد ان اكتساب

المعلومات وتشكيلها وتغييرها هي عملية على درجة من التعقيد، ووفقا لنظرية تكامل المعلومات information integration Theory، فان معظم اتجاهاتنا تكونت نتيجة للمعلومات التي حصلنا عليها عن موضوعات الاتجاه. فالناس يعملون على اساس انهم معالجين لاكثر المشكلات تعقيدا وانهم يقومون بعملية تقييم واعي للمعلومات المستحدثة. وعلى اية حال فاننا نستلم ونوحد المعلومات من اجل خلق قاعدة لبناء الاتجاهات، فمثلا ظهور بعض الموارد وترتيبها حسب استلامها تصبح هامة للغاية لتحديد طريقة اعدادها وتصنيفها، وكلما حصلنا على معلومات جديدة فاننا نقوم بتقييمها وتوحيدها مع المعلومات المخزونة اصلا في الذاكرة فمثلا لو حصلنا على تحذير من السلطات الصحية عن ان نوع معين من انواع الطعام قد يسبب مرضا خطيرا قد يدفعنا لاعادة تقييم اتجاهاتنا نحو هذا المنتج وبالنتيجة سنقوم بتغيير سلوكنا في عدم تناول هذا الطعام مرة اخرى. ووفقا لنظرية تكامل المعلومات information integration Theory فان الناس يحتاجون الى اعادة تقييم اتجاهاتهم بطريقة الجبر الادراكي Cognitive Algebra والتي تعني حساب معدل القيم المرتبطة (عقليا) بالاتجاهات من اجل فصل اجزاء المعلومات المنتقاة (بتوازن) والمخزونة، مثلا اذا اعتبرت صديقك على انه خجول، مفعم بالحيوية وحساس او شفيق، فان الاتجاه الكلي هو معدل المعاني التقويمية التي ربطتها بهذه السمات، وسيكون المعدل مختلف لصديق اخر غير متحفظ (منبسط) جريء ونشيط وذو شخصية قوية.

الابنية والاتجاهات Constructions & attitudes

كتحدي لنظرية الاتجاهات الكلاسيكية (التقليدية) قام دفن 1989) Devine) بوضع اتجاه نظري جديد يقوم على الاعتقاد بان اتجاهات الناس تتجذر عن طريق احكام دفينة اوتوماتيكية ولاشعورية. دفن اطلق عليها Construals الأبنية، وقال انه بسبب انها اوتوماتيكية وغير واعية فان الناس يتعرضون لتأثيرات اقل مما يجعل الامتثال للاتجاهات المرغوب فيها اجتماعيا اقل أيضا، والبناء لهذا اكثر ثباتا لقياس اتجاهات الفرد الحقيقية.

والسؤال هنا ماذا يمكن ان يفيدنا التأويل في دراسة الاتجاهات. وفقا لشوارز 2000) Schwarz) فان التأويل بجانب اشياء اخرى يمكن ان يفيدنا في فهم العلاقة

بين اتجاهات الناس وسلوكهم. فيما يرى اخرون ان المقياس الضمني (التأويل) يعتمد على سياق الاحداث كما هو الحال في القياس الخارجي للاتجاهات في فهم السلوك ومايزال النزاع قائما حول احسن الطرق لتشخيص الاتجاهات، ولا تبدو هناك علامات حل اكيد وموثوق حول اي من الاطر النظرية الاكثر حظا من تلك التي ذكرناها سابقا في اعتمادها. فما يزال كثير من الباحثين يرون ان الاتجاه هو حالة منظمة وموجهة مسبقا وتتشكل من خلال الخبرة، فيما يرى اخرون أنها حسابات جبرية، بينما يرى فريق ثالث انها حالة تأويل مؤقتة .

الاتجاهات والتنبؤ بالسلوك Atattitudes & behavior prediction

ربما يسأل سائل لماذا ندرس الاتجاهات، اذا كانت المدارس النظرية ماتزال حتى اللحظة لم تتفق بعد على افضل طريقة لتعريف الاتجاه. اهم الاجابات تكمن في ان الاتجاهات ربما تفيدنا في التنبؤ بكيفة تصرف الناس في المواقف المعينة، واذا استطعنا ان نغير اتجاهات الناس فربما يكون بمقدورنا تغيير سلوكهم، صحيح ان سلوك الناس لايتغير بسرعة، ولكن رغم ذلك، فان افتراض ان السلوك يرتبط بالاتجاهات يبدو معقول جدا وفي هذا السياق قام عدد من علماء النفس الاجتماعي باختبار هذا الافتراض.

لقد وجد جيرجسون وستيس (Geregson & Stace 1981) علاقة موجبة ضئيلة بين الاتجاهات والابلاغ الذاتي عن كمية استهلاك الكحول. وفي دراسة من هذا النوع يقول النقاد ان تغيير الاتجاهات تبدو بلا فائدة اذا ماقورنت بالدوافع الاقتصادية، وهذا ايضا دفع بعض العلماء الى التشكيك في اهمية دراسة مفهوم الاتجاهات طالما انه لايستطيع قياس مايفعله الناس في حقيقة الامر. ومن الدراسات الرائدة في الاتجاهات، هي دراسة (Laprerel 1934)، حيث قام بجولة سياحية قطع خلالها عشرة الاف ميل برفقة صديقين صينيين، وقد لاحظ ان اتجاهات الناس في امريكا تبدو عنصرية ضد الصينيين، وبعد ستة اشهر من الرحلة قام بارسال استبيان لكل الاماكن التي زارها وقد شملت 66 فندقا و184 مطعما وسألهم ان كانوا يقبلون استضافة زوج من الصينيين في فنادقهم ومطاعمهم، فكانت الاجابة ان 92 ٪ قالو لا

و1 ٪ فقط قال نعم ، ورغم ان باحثين اعترضوا فيما بعد على المنهجية والمصداقية التي استخدمها الباحث في تحصيل المعلومات، الا انها كانت تشير بوضوح الى الاتجاهات السائدة في امريكا في الثلاثينات من القرن الماضي، وقد اجريت فيما بعد دراسات اكثر تعقيدا وادق منهجية (من ناحية الصدق والثبات) فوجدوا ان معامل الارتباط بين الاتجاه والسلوك لايتجاوز 0.30، وقد شاعت في 1970 نظرية تقول ان مفهوم الاتجاهات لايساوي بصلة، وانه لايستحق ان يؤخذ في الاعتبار. ولكنه مع ذلك مازال يدرس بكثافة ثم صارت دراسة العلاقة بين الاتجاهات والسلوك ذات اهمية كبيرة حين ربطت هذه العلاقة ببعض الشروط التي تسهم في اعاقة او تنشيط العلاقة بين الاتجاه والسلوك مثل:

- ان الاتجاه يمكن الوصول اليه .
- ان الاتجاه يمكن ان يعلن امام الملأ (امام جماعة او بشكل خاص) .
- مكانة الفرد داخل الجماعة عالية ام واطئة .

ومع ذلك فانه من غير الممكن التنبؤ بكل مظاهر السلوك الاجتماعي من خلال الاتجاهات اللفظية، ولذلك فمن المناسب هنا استعراض اتجاهات نظرية تسلط اضواء جديدة على صعوبات الربط المباشر بين السلوك والاتجاهات .

المعتقدات والسلوك Beliefs & Behavior

اعتمادا على تعريف ثيرستون المبكر 1931)) فان المكونات الاساسية للاتجاهات هي الشعور او العاطفة affect ، وعلى اية حال فان النقاط المحرزة على اساس ثنائية الاستجابة (جيد ـ رديء) لاتستطيع مساعدتنا في التنبؤ بالكيفية التي سيتصرف بها الانسان فيما بعد. التنبؤ الافضل هو ذاك الذي يعتمد على حساب التفاعل بين الاتجاهات والمعتقدات وقصدية السلوك وربطها جميعا مع الافعال الناتجة عن تفاعلها . وفقا لهذه المعادلة فاننا بحاجة لمعرفة قوة وقيمة المعتقدات التي يحملها الفرد. بعض المعتقدات تحمل ثقلا اكبر من غيرها في علاقتها مع السلوك النهائي فمثلا قوة او ضعف المعتقد الديني لدى الشخص ربما يكون له

دور حاسم في عملية اتخاذ القرار بالنسبة لسلوك اخلاقي، ولهذا فان معيار السلوك الاخلاقي يلعب دورا مهما في العلاقة بين السلوك والاتجاه، وبدون مثل هذه المعلومات فان محاولة التنبؤ بسلوك شخص ما قد تخطئ وقد تصيب وعلى كل حال فان التنبؤ بالسلوك يمكن ان يتحسن بدرجة كبيرة اذا كان قياس الاتجاه محددا اكثر منه لو كان الاتجاه عاما . (Fishbein & Ajzen 1974).

الاتجاهات الخاصة Specific attitudes

يرى اجزين وفشبن (Ajzen & Fishbein 1974) ان نجاح اي محاولة للتنبؤ بالطريقة التي نتصرف بها يقررها نوع السؤال؟ هل اننا نقوم باداء فعل واحد ام سلسلة من الافعال. المفتاح يكون بالاسئلة التي نستخدمها هل هي محددة ام عامة. **انهما يعتقدان ان معظم الدراسات السابقة المتعلقة بالاتجاهات حاولت التكهن** بالسلوكيات الخاصة من خلال الاتجاهات العامة او بالعكس لهذا فان الارتباط الضعيف يكون متوقعا، وهذه في جوهرها ما اشار اليها Lapiere. احد الامثلة على استخدام الاتجاه الخاص للتنبؤ بسلوك محدد هو الاتجاهات نحو امتحان مادة علم النفس الذي من خلاله يتم التنبؤ باداء طالب معين او مجموعة معينة، وعلى النقيض من ذلك مثال الاتجاه العام الذي يتنبأ بسلوك عموم الصف الدراسي بموضوع علم النفس ككل، فالتنبؤ بسلوك طالب واحد او مجموعة لها معرفة اكثر عن علم النفس مثل قراءة مجلات او مقالات في مجالات علمية فان ذلك يسهل عملية التنبؤ باتجاههم ومن ثم بأداءهم

الاتجاهات العامة General attitudes

اجزين وفشبن Ajzen & Fishbein مرة اخرى زعموا انه بامكاننا التنبؤ بالسلوك من خلال الاتجاهات العامة ولكن فقط بتبني معيار الفعل المتعدد Multiple-act . ان معيار الفعل المتعدد هو كشاف سلوكي عام يقوم على معدل او حاصل جمع عدة سلوكيات خاصة او محددة، والاتجاهات العامة عادة لها القدرة على التنبؤ بانماط الفعل المتعدد افضل بكثير من التنبؤ بالافعال الفردية ذلك لان الافعال الفردية

غالبا تتاثر بعوامل متعددة، فمثلا سلوك فرد معين بالمشاركة في برنامج اعادة تدوير المخلفات الورقية في يوم محدد هو عملية متعددة العوامل حتى الطقس يلعب فيها دورا، ومن هنا فان انخراط الشخص في سلوك من هذا النوع ربما يدخل ضمن " الوعي البيئي " كاتجاه عام، والاتجاهات البيئية بلا شك احدى محددات هذا السلوك، ولكنه ليس الوحيد وربما لايكون العامل الرئيسي .

نظرية الفعل المسبب (المحرك) Reasoned act Theory

الافكار التي تناولناها حتى الان كانت تنطوي على التكامل في النموذج العام والتي ربطت بين الاتجاه والسلوك، وهي ماسماها اجزين وفشبن " نظرية الفعل المسبب " والنموذج كان ينطوي على ثلاث عمليات واسعة هي المعتقدات، العزم والفعل وتتضمن المكونات التالية :

المعيار الذاتي : وهو انتاج مايتصوره الفرد عن معتقدات الاخرين، ان اهمية الاخرين قادرة على تزويدنا بدليل عمل «ماهو الشي المناسب الذي يتعين القيام به» .

الاتجاه نحو السلوك : وهو نتاج معتقدات الفرد حول السلوك نحو الهدف، وكيف يمكن للفرد تقييم هذه المعتقدات .

العزم او القصد السلوكي : وهو اعلان داخلي للعمل او القيام بفعل ما .

4- السلوك ، اداء العمل او الفعل والغالب ان القيام باداء الفعل يحدث عندما

(1) يكون اتجاه الفرد مفضلا

(2) المعيار الاجتماعي يفضله ايضا

(3) وعندما يكون مستوى السيطرة على السلوك المدرك او المحسوس عاليا .

السلوك المخطط ودور الارادة Planned behavior and the role of volition

ان نظرية الفعل المتسبب (RAT) لايؤكد فقط على عقلانية السلوك الانساني وحسب بل يتعدى ذلك الى الاعتقاد بان السلوك هو تحت سيطرة الوعي الشخصي، فمثلا " انا اعرف اني استطيع التوقف عن التدخين لو اردت ذلك فعلا " وعلى كل

حال فان السيطرة على بعض الافعال عند بعض الاشخاص اقل منها عند البعض الاخر، وبالنتيجة فان النموذج الاساس كان قد استزاده اجزين (Ajzen 1989) لتاكيد دور الإرادة. ان السيطرة على السلوك المدرك او المتصور هو الدرجة التي يعتقد الفرد فيها بصعوبة او سهولة اداء الفعل . عملية الوصول الى مثل هذا القرار تنطوي على الاخذ في الاعتبار الخبرات الماضية وكذلك المعوقات الحالية التي يمكن ان يتصورها الفرد .

احد الامثلة المهمة عن السلوك المخطط! هو ماكشفت عنه دراسة (Ajzen & Hadden 1986)، حيث وجدوا أن الطلاب يرغبون في الحصول على درجة A في امتحان الكورس. درجة A ذات قيمة عليا للطلاب (اتجاه) وهذه الدرجة هي المرغوبة لدى الاهل والأصدقاء (معيار ذاتي)، وعلى اية حال فان التنبؤ في حقيقة انهم يستطيعون الحصول على درجة A ستكون غير مؤكدة الا اذا اخذ في الاعتبار تصور الطلاب عن قابلياتهم. اجزين زعم أن تصور السيطرة على السلوك يمكن ان يعمل في كلا من النية في السلوك او السلوك الفعلي نفسه ، وقد اشار الى هذا النموذج المعدل ب «نظرية السلوك المخطط».

قوة الاتجاهات Attitudes Strength

الاتجاهات القوية تاتي الى العقل بسرعة اكبر وتترك اثرا على السلوك اكثر من الاتجاهات الضعيفة. (Fazio 1995) زعم ان الاتجاهات هي عملية ترابط تقويمية للاهداف والتي جعلت من هذا الاتجاه الفكري نموذج احادي المكونات. الترابط Associations متفاوت القوة، من «لا ارتباط» الى ارتباط ضعيف، ارتباط قوي، والترابط القوي وحده الذي يسمح بالتفعيل الاوتوماتيكي للاتجاه. الخبرة المباشرة لهدف ما مع وجود اهتمام كبير به (شيء له تاثير قوي على حياتنا) يجعل الاتجاه متيسر ويزيد من تاثيره على السلوك. فمثلا يمكننا ان نفترض ان الناس لديهم اتجاهات قوية وواضحة ضد المفاعل النووي الذي تعتزم الحكومة بناءه في منطقتهم، وكنتيجة فان سلوكهم سيتاثر بشدة باتجاهاتهم وقد ينخرطون في احتجاجات او يتركون بيوتهم ويتحولون الى اماكن اكثر امنا، مثال اخر عن اتجاهات الناس عن الانتحار (الموت)

بمساعدة الطبيب (خصوصا للمرضى الميئوس من شفائهم). ان تاثير الخبرات الذاتية والتاكد من ان المريض ميت لامحال بالترافق مع شدة واهمية اتجاهات الناس حول هذا النوع من الموت باعتباره يخفف الام المرضى الميئوس منهم اصبح قويا جدا او مؤثرا على سلوكهم وكلما كان الاتجاه قويا في اذهاننا كلما صار من المتوقع ان يؤثر بقوة على سلوكنا ويقود الى اتخاذ القرارات بسهولة. وكلما كان الاتجاه في المتناول كلما كان تاثيره على السلوك واضحا، فاذا كان الاتجاه العام غير متاح فان تاثيره على السلوك سيكون غائبا او معدوما. لهذا فان خطوة تفعيل الاتجاه في نموذج Fazio سيكون حاسما حيث ان الاتجاهات المفعلة يمكن ان تكون دليلا لتصنيف المعلومات والسلوك أيضا. نذكر مثلا مدرب كرة قدم الذي يسأل فريقه باستمرار " من هو افضل فريق " ثم يطلب منهم الاجابة بصوت عال "نحن افضل فريق " واعادة هذا السيناريو عدة مرات قبل بدا المباراة من شأنه ان يخلق اتجاهات ايجابية لها دور فاعل في معنويات وسلوك الفريق.

الخبرة المباشرة Direct Experience

بالاظافة الى قوة الاتجاهات فان الاتجاهات المتيسرة تقوم بوظيفة الخبرة المباشرة في موضوع الاتجاه. فالاتجاهات التي تتشكل من خلال الخبرة الحقيقية لموضوع الاتجاه ترينا علاقات اكثر اتساقا مع السلوك واقل من تلك التي تتشكل بطريقة اقل مباشرة. فمثلا اتجاهات الطلاب نحو تجارب علم النفس تتيح فرصة اكبر للتنبؤ بمستقبل مشاركة الطلاب الذين شاركوا في تجارب سابقة عما هوعليه بالنسبة للذين قرأوا فقط عن هذه التجارب. على الرغم من ان متغير الخبرة المباشرة يعتبر عامل مهم وله تأثير فعال لكنه مهمة صعبة وستكون لنا وقفة اخرى مع دور الخبرة المباشرة عندما سنتحدث فيما بعد عن تكوين الاتجاهات.

المتغيرات الوسيطة Moderator Variables

على الرغم من صعوبة التنبؤ بالافعال المفردة من خلال الاتجاهات العامة، فان عملية التنبؤ يمكن تحسينها باضافة متغيرات وسيطة. في سياق الاتجاه-السلوك،

المتغير الوسيط من شأنه ان يحسن التنبؤ من خلال تحديد الظروف من حيث قوة وضعف العلاقة بين الاتجاه والسلوك. المتغيرات الوسيطة تتضمن، الموقف، الشخصية، العادة، الاحساس بالضبط والخبرة المباشرة. ان تأثير الوسائط ربما ينشأ من وظائف الاتجاهات. ففي بعض البحوث ذات العلاقة ب الاتجاه-السلوك، وجد ان الرابط بين الاتجاه-السلوك قوي لدى الناس الذين لديهم اتجاهات مقترنة بتعبير قيمي (تقوم الوظيفة بالتأكيد على القيم المركزية ومفهوم الذات) اكثر من أولئك الذين لديهم اتجاهات نفعية (حيث تقوم الوظيفة على زيادة الثواب وتقليل العقاب) .

ومن السخرية، ان المتغيرات الوسيطة ربما تصبح اكثر قوة في التنبؤ لفعل ما من الاتجاه الاساس، كما في الحالتين التاليتين :

المتغيرات الموقفية Situational Variables

الموقف المتعدد الوجوه ربما يدفع الناس للتصرف او الفعل الذي لا يتلائم مع اتجاهاتهم، بالإضافة الى ان الاتجاهات الضعيفة ربما تبدو اكثر تحسسا للموقف. ان المتغير الموقفي الذي درس بشكل واسع هو عرف اجتماعي social norm، مثلا اذا كان طلاب الجامعة يتوقعون انهم سيرتدون الجينز والملابس غير الرسمية فان هذه التوقعات هي معيار لزي الطلاب المناسب والمعايير لذلك تعتبر دائما مهمة في العلاقة بين الاتجاه والسلوك ولكنها عموما تم فصلها عن الاتجاهات. الاتجاهات «هنا» in here (هي أبنية أدراكية خاصة، وشخصية) . بينما «هناك» out there (هي عامة، ذات ضغوط خارجية وتمثل التوقعات التراكمية للاخرين). تيري واخرين (Terry et al 1993) تصدوا لوجهتي النظر عن المعايير وفصلوا المعايير عن السلوك، وكبديل زعموا ان الاتجاهات يمكن ان تعبر عن نفسها كسلوك اذا كان الاتجاه ومايرافقه من سلوك هو خاصية معيارية للجماعة الاجتماعية التي ينتمون لها . تيري وزملائه اسسوا لنظرية «الهوية الاجتماعية» social identity theory واعتبروها اساس لابحاثهم، وزعموا انه في الظروف التي تكون فيها العضوية لجماعة اجتماعية معينة هي العلامة البارزة كاساس لتعريف الذات، فان الاتجاهات والسلوك يحدد العضوية (معايير الجماعة) ويعمل على ضبط السلوك.

الاتجاهات تعبر عن نفسها كسلوك اذا كانت معيارية وإذا كانت عضوية الجماعة علامة مميزة . لاختبار هذه الفكرة قام تيري وهوج (Terry & Hogg 1996) بعمل استبيانين طويلين لدراسة نوايا الطلاب عن طريق اخذ تمارين منتظمة regular exercise من اجل حماية انفسهم من الشمس، هذه النوايا intentions ، كانت قوية جدا بين المشاركين الذين حددوا بقوة انتماءهم للجماعة التي اخذت تمارين منتظمة للحماية من الشمس (على اعتبار ان سلوكهم كان معياريا) عن سواهم ممن لم يشاركو في تمارين الحماية من الشمس .

المتغيرات الشخصية: Personality Variables

هناك تعارض جوهري بين التفسيرات التي تفضل المتغيرات الوقفية، عندما **تتقاطع مع المتغيرات الشخصية، هذا التعارض يمتد بعيدا لما وراء البحث في حقل** الاتجاهات، فمثلا (Michel 1968) زعم ان الخصائص الموقفية هي اكثر ثباتا في عملية التنبؤ بالسلوك منها عن الخصائص او السمات الشخصية. وفي دراسة أخرى وجد فوكان (Vaughan 1977) ان الناس الذين كانوا متوافقين في اجاباتهم على مقياس الشخصية هم على الاغلب متوافقين في سلوكهم تجاه عدد من المواقف ذات الصلة، اكثر من الناس الذين اعطوا اجابات متغايرة، فمثلا الذين اعطوا اعلى اجابات على مقياس الانسباط - التشاؤم كانوا اكثر احتمالا للتصرف بطريقة انبساطية، بينما كان الذين لديهم اجابات واطئة اكثر احتمالا لتبني السلوك التشاؤمي في مختلف المواضع الاجتماعية، من جهة اخرى فان الذين كانت اجاباتهم على المقياس في الوسط فان سلوكهم كان متوافقا Consistent .

كما وجد ان عادات الناس ودرجة سيطرتهم على السلوك المرتبط بهذه العادات ينبغي ان تؤخذ في الاعتبار على انها سلوك تلقائي (اوتوماتيكي) في مواقف معينة ويحدث من دون تفكير. التدخين مثلا هو عادة لمعظم الناس ويعتمد جزئيا على الوضع النفسي او الفيزولوجي لهذا فان سلوك المدخنين ربما يحمل قدرا ضئيلا من العلاقة مع اتجاهاتهم نحو السجائر . ففي احدى الدراسات الامريكية وجد (Oscamp 1984) ان نسبة 72% من المدخنين الامريكيين يعتقدون ان التدخين يسبب

سرطان الرئة، وان 71٪ يرون ان التدخين يسبب امراضا خطيرة ويقود الى الموت. والحالة نفسها قد تنطبق على جنوب افريقيا مابعد فترة الفصل العنصري حيث يجد كثير من الناس صعوبة في تبني الاتجاهات غيرالعنصرية الجديدة رغم انها منطقية وشرعية، وربما يعود السبب الى حكم العادة التي ترسبت داخل الذات عبر عشرات السنين. وفي بعض الدراسات وجد ان العلاقة بين الاتجاهات والسلوك القصدي كانت اقرب الى العدم عندما كانت العادات قوية، ولكنها كانت على اشدها مع ضعف العادات. والحق ان العادات متغير مهم يجب ان يؤخذ في الاعتبار عند النظر للاتجاهات. ولكنها قد تكون على العكس وتقتصر على علاقة بسيطة بين الاتجاهات والسلوك عند النظر اليها من منظور نظرية التناشز المعرفي (الادراكي).

المزاج Mood كمتغير معتدل ربما ياخذ في الاعتبار كل من الموقف والشخصية معا، وفي ذلك وجد ان المزاج الناتج عن سير المحاكمة لايؤثر على احكام وقرارات المحلفين Juries رغم الزيادة في الافكار غير المرتبطة بالقضية، فيما لوحظ ان المحلفين الغاضبين كانوا قد اعطوا افكارا اقل ارتباطا وتلمسوا ثغرات اقل في شهادة الشهود واعطوا احكاما اكثر شدة على المتهمين . فالمزاج المعتدل هنا لم يؤثر على سلوك المحلفين ولاقرارتهم، ولكن المزاج الغاضب تأثر كثيرا واعطى نتائج يمكن اعتبارها غير سليمة ان لم تكن منحازة بسبب "المزاج الغاضب".

تكوين الاتجاهات Forming attitudes

الاتجاهات عملية مكتسبة اكثر منها موروثة بالفطرة innate . ان تعلم الاتجاهات هو جزء مكمل لعملية التنشئة الاجتماعية، وقد تحدث نتيجة خبرات مباشرة، او من خلال عملية التفاعل مع الاخرين او يمكن ان تكون منتج للعملية الادراكية (المعرفية) . وعلى العموم علماء النفس الاجتماعي اقتصروا في اعمالهم على فهم العمليات النفسية الاساسية التي تؤدي الى تكوين الاتجاهات attitude formation اكثرمن بحثهم عن كيفية تطوراشكال الاتجاهات المختلفة، حيث ان الاخيرة تحتاج الى تجارب مختبرية اكثر من بحوث مسحية او نتائج رأي عام .

الاتجاه السلوكي Behavioral Approach

تأثير الخبرات المباشرة Effects of Direct experiences

كثير من الاتجاهات التي يحملها الناس هي نتيجة الخبرات المباشرة، فقد يواجه الناس موضوع اتجاه بينما هم يمتلكون خبرة موجبة او سالبة وهذه الخبرة قد تؤثر ولو جزئيا على اتجاهاتهم نحو الموضوع، وفي ذلك اكد بعض الباحثين اهمية الالم الشديد او الخوف الشديد في تشكيل الاتجاهات، بينما اكد اخرون على ان تغير الاتجاهات ربما يكون نتيجة مباشرة لاقامة الفرد المؤقتة في بلد اخر او عند اختلاطه بتجمع كبير مثل مظاهرة ضد الانتشار النووي او ماشاكل.

الشرطية الكلاسيكية Classical Conditioning

من خلال الاقتران المتكرر الذي هو حافز محايد بالأساس والذي يمكن ان يستثير رد فعل لم يكن في السابق يستثيره الا بحافز اخر، فمثلا الاطفال لايختلفون في اتجاهاتهم السياسية ولكن الطفل عندما يتحول الى شاب ويكون بمقدوره الادلاء بصوته في الانتخابات فانه يميل للتصويت لحزب معين بسبب انه تعرض طويلا لتاثيرات والديه الذين يؤيدون بحماس حزب ما وسيكون صوته حتما لصالح حزب والديه، وعليه فان الاستجابات الشرطية الكلاسيكية ستكون الاساس لاتجاهاته السياسية اللاحقة .

التكيف الفعال Instrumental Conditioning

في هذا الشكل من اشكال التعلم، الاستجابات التي تاتي بنتائج ايجابية او تلك التي تلغي النتائج السلبية ستكون قوية. السلوكيات التي تتبعها نتائج ايجابية ستتعزز ومن المحتمل ان تتكرر وبعكسها السلوكيات المتبوعة بنتائج سلبية. الابوين غالبا يستخدمون معززات لفظية بشكل مستمر لتشجيع السلوك المقبول، فاللعب بهدوء والتعاون مع الاخرين مثلا من شأنه ان يلقى استحسانا من الابوين، بينما السلوك العدواني يواجه باستهجان،وقد يترافق مع توبيخ اوتقريع. التكيف الفعال يمكن ان يتسارع او يتباطيء بالتكرار او التباعد الزمني او بمقدار التعزيز عن طريق المكافأة

اوالعقوبة . وفي الاعم يقوم الابوين بتشكيل اتجاهات الأطفال في قضايا مختلفة كالدين والمعتقدات السياسية وحتى في مرحلة النضج فان الاتجاهات يمكن تشكيلها بشكل مستمرعن طريق المعززات اللفظية . في كلا المدرستين الشرطية الكلاسيكية والتكيف الفعال، يتم التاكيد على دور المعززات المباشرة في اكتساب السلوك العام والمحافظة عليه .

التعلم بالملاحظة Observational Learning

بعض علماء النفس الاجتماعي يرون ان تشكيل الاتجاهات تتم عن طريق الملاحظة كعملية تعلم اجتماعي (تلك التي لا تعتمد على التعزيز المباشر) وفي ذلك قام بندورا Bandura (1973) واخرين بدراسة التعلم السلوكي من خلال التركيز على النموذج Modeling، **حيث يتخذ سلوك فرد ما كنموذج، والنموذج يتخذ كقدوة** عن طريق الملاحظة، من خلال متابعة استجابات النموذج لموقف ما . فمثلا النجاح الذي تحققه الام في عملها يمكن ان يتخذ كنموذج للاختيار المهني ولاسلوب الحياة للبنات في المستقبل .

التطور الادراكي Cognitive Development

البعض الاخر من علماء النفس الاجتماعي يفضلون الاعتقاد بان تشكيل الاتجاهات يتم عن طريق النمو الادراكي. ان نظريات الاتساق المعرفي (نظرية التوازن ونظرية التناشز المعرفي) تسمح لنا برؤية اكتساب الاتجاهات كتمرين موسع لبناء اتصالات (متوازن او ثابت) بين عناصر اكثر فاكثر كالمعتقدات، وكلما ازداد عدد العناصر المرتبطة كلما ادى ذلك الى تشكيل الاتجاهات .

الفرق بين الاتجاه السلوكي والاتجاه الادراكي هو فرق نسبي يتعلق بمقدار التركيز على الثقل المعطى للاحداث الداخلية مقابل مبادئ التعزيز .

قياس الاتجاهات Measuring Attitudes

قياس الاتجاهات ليست مهمة سهلة حيث ان الاتجاهات لايمكن ملاحظتها بشكل مباشر والسؤال هو كيف يمكن قياس شيء في عقل شخص ما . الحل

التقليدي هو ان تسأل الناس، والباحثون يؤمنون بذلك على نطاق واسع، وغالبا مايستخدمون الاستبيانات او المقاييس scales.

ولان دراسة الاتجاهات هي الجزء الاكثر فاعلية في علم النفس الاجتماعي لزمن طويل فان تقنيات متطورة جدا استخدمت لقياس الاتجاهات، منها عدة اختبارات باستخدام الورقة والقلم واربع تقنيات كانت قد غربلت واستخدمت بكثافة وهي :

1 ـ طريقة ثيرستون للفواصل المتساوية الظهور .

2 ـ طريقة ليكرت لتقدير المجموع .

3 ـ مقياس كوتمان .

4 ـ مقياس اوزكود للاختلاف الدلالي .

ولسوف نرى ان تقنيات الاتجاهات تفترض اشياء مختلفة حول طبيعة مفردات الاختبار المستخدمة او جمع المعلومات وحول نوع المعلومات عن اتجاهات الفرد. وهذه التقنيات لديها افتراضات عامة مشتركة:

1 ـ الاتجاهات الذاتية يمكن قياسها بتقنيات كمية، حيث ان راي كل شخص يمكن ان يمثل بطريقة رقمية .

2 ـ مفردة الاختبار المحددة او السلوك الذي يشير الى الاتجاه يمتلك نفس المعنى لكل المستجوبين لهذا فان الاستجابة المعطاة تسجل بشكل متماثل لكل مستوجب .

مقياس التقدير الذاتي Self_rating Scale

في استبيان الاتجاهات النموذجي غالبا يسؤل المستجوبون لاعطاء رايهم بالموافقة او عدم الموافقة على سلسلة من الجمل ذات العلاقة بالمعتقدات حول موضوع الاتجاه وبسبب المكانة المهمة لدراسة الاتجاهات في علم النفس الاجتماعي فان السؤال هنا هو كيف يتم اختيار هذه الجمل المتعلقة بالمعتقدات والموضوع الذي يتم التعامل معه بتفصيل مع كل من التقنيات التي سنوضحها فيما بعد . احيانا الاتجاهات يمكن ان تقاس بسؤال واحد، حيث يتم طرح سؤال على عينة

من الناس لابداء رايهم باجابات موجبة او سالبة حول موضوع محدد كما في المثال التالي :

1	2	3	4	5	6	7
موافق بشدة			**محايد**			**غير موافق بشدة**

المستجوبون سيختارون احدى النقاط المحددة في المقياس، والمقياس لايتضمن دائما سبع نقاط ربما ستة، خمسة او اكثر او اقل، احيانا يقوم المستجوب بتاشيرالنقاط الاخيرة على طرفي المقياس فيما تترك البقية فارغة. الفائدة من هذا المقياس انه بسيط وانه يقوم بتبسيط قضايا معقدة. وعلى الرغم من ان سؤالا مباشرا يمكن ان يقوم بتقييم الاتجاه، فان استخدام سؤال منفرد لقياس الاتجاه مثاليا غير مرغوب فيه من قبل السيكولوجيين. **والأفضل استخدام أسئلة او جمل كثيرة. ان** السبب في استخدام مجموعة كبيرة من الجمل itemsهو ان الاستجابة لسؤال واحد يتأثر غالبا بعوامل غير ملائمة (مثل صياغة السؤال) والتي قد تخلق أخطاء، فاذا كانت الاستجابات هي في المعدل لعدد من الاسئلة فاننا سنحصل على قياس اكثر صدقية لان الخطأ حتما سيترافق او يتماشى مع الوحدات (الاسئلة) الفردية التي تقوم بازاحته مع تعددية الوحدات (الاسئلة). الاسئلة النهائية التي يتضمنها استبيان الاتجاهات يتعين اختيارها بعناية فائقة . مثاليا، كل مستوجب يمتلك رؤية مختلفة ومستقلة حول الموضوع ويغطي كلا من الاتجاهات المرغوبة وغير المرغوبة، لهذا فان طبيعة الاستجابة لسؤال واحد سوف لاتؤثر على الاستجابة لسؤال اخر . وهناك عدة انظمة لاختيار الجمل المناسبة وكل نظام يعرف ب "طريقة قياس الاتجاه".

طريقة ثيرستون للفواصل المتساوية الظهور Methods of equal appearing intervals .

اول تقنية لقياس الاتجاهات كانت قد طورت من قبل ثيرستون 1928)) في دراسته للاتجاهات نحو الدين. المقياس كان قد استمده من علم النفس الفزيولوجي حيث قدم قياسا دقيقا لبحث الاتجاهات لم تستخدم ابدا من قبل.

مثل بقية المنظرين في الاتجاهات، ثيرستون راى ان الاتجاهات تمتد على مساحة المتصل التقويمي المتدرج من المرغوب فيه الى غير المرغوب فيه وان نظام تراتب الجمل يبدو وكأنه متساو في المسافة بين كل جملة واخرى في المتصل. وبسبب الافتراض الاخيرفان احدا يمكنه القيام باعطاء احكام حول درجة التباين او التعارض لاتجاهات الناس المختلفة . ثيرستون يرى ايضا ان الجمل ينبغي ان تكون غير مترابطة وكل واحدة منها تمتلك موقع مستقل عن الجمل الاخرى لذا فان قبول (او الموافقة على) احدى الجمل لايستلزم قبول الاخريات .

ان التصميم الاساس الذي وضعه ثيرستون للمقياس كان مؤلفا من 22 جملة مستقلة حول قضية محددة . كل جملة لها قيمة قياس رقمية يحددها معدل الموقف التحكيمي في المتصل. **واتجاهات الناس حول هذه القضية تقاس بسؤالهم عن اعطاء استجاباتهم عن الجمل التي يوافقون عليها. وكل مقدار يحصل عليه الفرد هو معدل mean قيمة** المقياس للجمل التي قام بتأشيرها . المثال التالي هو مختصر لهذا المقياس :

شكل 3.4 مقياس ثيرستون ذي ألاحد عشر نقطة «الاتجاهات نحو منع الحمل»

الجمل	القيمة على المقياس المؤلف من 11 نقطة	التفضيل
القيام بمنع الحمل ينبغي ان يعاقب عليها القانون	1.3	الأقل
منع الحمل خطأ أخلاقي رغم فوائده		3.6
منع الحمل له فوائد وأضرار	5.4	محايد
منع الحمل تدبير صحي مشروع		7.4
منع الحمل هو الحل الوحيد للعديد من مشكلاتنا الاجتماعية		9.6
لا ينبغي أن نسمح فقط لمنع الحمل بل يجب تعزيز محدودية العائلة	10.3	الأكثر

Hogg and Vaughan (1995) p. 134

العلامة الفارقة في مقياس ثيرستون هو الفواصل بين الجمل التي يتعين ان تكون متساوية نسبيا والخاصية المستمدة من طريقة تركيب الجمل. وعلى هذا فان ملامح بناء المقياس تنطوي على:

عدد كبير من الجمل المتعلقة بالرأي حول قضية ما ينبغي ان تتم صياغتها، واي جملة فيها قدر من الغموض او التشويش ينبغي استبعادها .

الباقي من الجمل تبوب في احد عشر فئة بواسطة مجموعة من المحكمين، وهم

عمليا مجموعة قد تصل الى مئة فرد تستل من المجتمع المراد دراسته .

الجمل الاحدى عشرة يجب ان توضع في مقياس متساوي المسافات يتدرج من المرغوب فيه نحو المحايد باتجاه غير المرغوب فيه للموضوع المعين .

ان واجب الحكام هو لتحديد الى اي مدى يوافقون على كل جملة لتعكس المرغوب فيه، المحايد وغير المرغوب فيه (من 1 الى 11) من الاتجاهات نحو الموضوع المعين .

الاحكام ينبغي ان توضع بغض النظر عن اتجاهات الحكام .

بتصنيف التقييم التدرجي للحكام، بالامكان حساب كل من موقف المقياس الرقمي (المعدل) لكل جملة وكذلك وضع الجمل في مكانها المناسب حسب تدرج المقياس .

الجمل المنتقاة للاستعمال في المقياس هي تلك التي حصلت على اعلى درجات الموافقة من قبل الحكام والتي وقعت في فواصل متساوية في المتصل. وسيكون هناك اثنان وعشرون سؤالا تأخذ مكانها في المتصل في المقياس النهائي .

اتجاهات الناس نحو قضية ما تستمد من استجاباتهم نحو مجموعة الوحدات النهائية فاذا كان المقياس يمتلك ثباتا احصائيا فان الباحث يتوقع ان المبحوث سيجيب على اثنين او ثلاثة اسئلة من مجموع الاثنين والعشرين سؤالا، وعليه فان قيمة المقياس لهذه الاسئلة المصادق عليها ستعكس موقع المبحوث من المقياس ذي الاحد عشر نقطة .

اذا كان هناك عدد كاف من الاسئلة التي تمتلك ثباتا احصائيا فسيكون بالامكان بناء استبيان من 22 وحدة على شكل مجموعتين A و Bوالتي يمكن ان تستخدم مثلا قبل وبعد التجربة على التوالي لقياس تغير الاتجاهات . هذا المقياس يبدو لكثير من الباحثين شديد التعقيد ولهذا لانجد عليه اقبالا من قبل الباحثين .

طريقة لكيرت لتقدير المجموع Likert's Method of Summated Ratting

احدى العيوب العملية لمقياس ثيرستون ان عملية بنائه مضجرة ومستهلكة

للوقت، ومن اجل تخطي هذه المشكلة حاول ليكرت (1932) تطوير تقنية مختلفة بامكانها تحقيق مقياس للاتجاهات اكثر سهولة وثباتا . وقد وضع سلسلة من الجمل المتعلقة بالاتجاه، حيث يستطيع المستجوب ان يختار في نطاق الموافقة او عدم الموافقة باستخدام مقياس مؤلف من خمس نقاط (موافق جدا، موافق، لم أقرر، غير موافق وغير موافق جدا) كما في المثال التالي :

ما هو رأيك في الجمل التالية، جوابك سيكون صحيحا إذا كان يعكس رأيك الحقيقي.هذا ليس اختبارا لذا الرجاء عدم حذف أي واحدة من الاختيارات الخمسة التي تراها تتوافق مع رأيك

الجملة	موافق جدا	موافق	لم أقرر	غير موافق	غير موافق جدا
الزراعة مهنة عظيمة	-	-	-	-	-
الزراعة مهنة شاقة	-	-	-	-	-
شيء مزعج ان يقضي الانسان حياته كلها في الزراعة	-	-	-	-	-
الحقل مكان رائع للعيش	-	-	-	-	-
حياة الحقل المستقلة تسحرني	-	-	-	-	-
العيش في الحقل تشبه العمل الشاق	-	-	-	-	-

شكل 4-4 مقياس ليكرت ذي النقاط الخمسة Hogg & Vaughan 2005

وعلى النقيض من مقياس ثيرستون فان المبحوث مطالب بتأشير موافقته او عدمها على كل مفردة من مفردات المقياس وعند استخدام عدد من هذه المفردات فان النقاط التي يحرزها الشخص على المفردات المختلفة يمكن جمعها وناتج المجموع يستخدم كمؤشر على اتجاه الفرد. عند تطوير مقياس ليكرت وجد الباحثون انه ليس جميع المفردات (الجمل) ترتبط بالتساوي مع المجموع، بعضها اكثر فاعلية لقياس الاتجاه من الاخريات. وهذه المفردات التي لاترتبط ارتباطا عاليا مع المجموع يجري استبعادها اما البقية فتستخدم كمؤشر على اتجاهات الافراد، واي جملة تنطوي على قدر من الغموض اوتلك التي لاتميز بين الناس المختلفين في اتجاهاتهم يجري استبعادها أيضا. وكل فئة من هذه الفئات اعطيت وزنا (الرقم 5=1، 4=2،

3=3، 2=4، 1=5) ويجب تعديلها ان كانت الجملة غامضة أولا ترتبط مع المجموع قبل جمع النقاط المحرزة لكل فئة مفردة، هذه الاجراءات تستخدم لضبط مجموعة الاستجابات المقبولة، وهذه من شأنها تعميق نقاط الاتجاه الموجب .

ليكرت افترض ان كل مفردة (جملة) تستخدم في المقياس لها وظيفة خطية في نفس البعد الخاص بالاتجاه، وهذا الافتراض هو الاساس في عملية اضافة الاستجابات الفردية للشخص (او مجموع التقدير) للحصول على التقدير النهائي . ليكرت لم يفترض فواصل متساوية بين قيم المقياس، مثلا من المحتمل ان يكون الاختلاف بين "موافق جدا"، "وموافق " اكبر بكثير من الاختلاف بين "موافق " و " لم اقرر"، وهذا يعني ان مقياس ليكرت يزودنا بمعلومات حول ترتيب اتجاهات الناس بشكل متصل Continuum، ولكنه غير قادر على تحديد كم يقترب او يبتعد **في المساحة بين فئات الاتجاه (موافق او غير موافق) .**

طريقة مقياس كوتمان Guttmann's Scalogram Method

مقياس كوتمان يقوم على افتراض ان السمات المفردة والاحادية البعد يمكن قياسها بمجموعة من المفردات (الجمل) تتدرج من تلك التي تبدو سهلة لاي شخص لقبوله، الى تلك التي عدد قليل جدا من الناس يمكنهم قبولها واختيارها. هذا النوع من المقاييس تعتبر وحداته (تراكمية) حيث ان قبول عنصر واحد (جملة واحدة) يستلزم قبول كل تلك الوحدات التي تبدو اقل اهمية. واذا كان ذلك كله حقيقة مقبولة، فان الباحث يمكن ان يتكهن باتجاهات الافراد نحو بقية الوحدات، على قاعدة ان الوحدات الاكثر صعوبة يمكن قبولها أيضا. والمثال التالي يوضح هذا المقياس

شكل 5.4 مفردات مقياس كوتمان التراكمية/ الاتجاهات نحو الإسكان متعدد الأعراق

الجملة	مدى قبولها
بشكل عام، الناس لهم الحق للعيش في أي مكان	الاقل
وآلات الإسكان ينبغي أن لا تفرق بين السكان الأصليين الأقليات	
المجلس البلدي المحلي يجب ان يدعم الإسكان المفتوح	
يجب أن تكون هناك سلطة محلية تراقب حالات التطرف في التوطين العنصري	
يجب أن تكون هناك قوانين تعززالاسكان المختلط الأعراق	الاكثر

للحصول على مقياس يمثل بعد واحد، كوتمان اخذ عينة بمجموعة اساسية من الوحدات (الجمل) ثم سجل استجابات المبحوثين واعطاهم اجابات نموذجية لمقارنة اجاباتهم هذه. **الاجابات النموذجية سماها انماط القياس Scale types** وهي تأخذ شكلا تراتبيا معينا. المستجوبين قد لايقبلون اي مفردة (جملة) وعندئذ سيكون ماسجلوه (0 صفر) اذا قبلوا الوحدة A فانهم سيحصلون على درجة (1) واذا قبلوا A+B فانهم سيحصلون على درجتين (2)، وهكذا ABC=3 درجات، فاذا لم يعطوا المقياس أي استجابات تراتبية، كأن يقبلوا item c ولم يقبلوا ماهو اقل اهمية فان المستجوبين ارتكبوا خطأ اوان تصميم الوحدات (الاسئلة) لم يرتب تراكميا .

بتحليل عدد الاستجابات الخاطئة، كوتمان حدد جدوى الحل، وهو الى اي مدى عكست مجموعة الاسئلة الاساسية خاصية السمات ذات البعد الواحد. وسمة البعد الواحد تشير الى اي مدى تكون الاسئلة الاساسية قادرة على القياس او التراكم، وفي ضوء ذلك يتم استبعاد الفقرات الضعيفة ويعاد الاختبار حتى تصبح الفقرات قادرة على القياس تراكميا، وعندها فان اتجاهات الناس تقاس بتأشير كل الفقرات التي يجدونها مقبولة.

هذا المقياس ثبت انه اكثر تعقيدا، واكثر استهلاكا للوقت، واقل دقة، كما ان الباحث يمكن ان يتدخل سلبيا لتحديد الاسئلة التي تستلزم اجابات حتمية على طرفي المقياس .

مقياس اوزكود للاختلافات في الدلالة اللغوية Osgood Semantic Differential

على النقيض من الاتجاه الذي يعطي المستجوبين الفرصة للموافقة او عدم الموافقة على الاسئلة (الجمل) المتعلقة بالرأي، فان اوزكود قام بدراسة الاتجاهات بالتركيز على المعنى الذي يعطيه الناس للكلمة او المفهوم، وهذه التقنية تقوم على افتراض ان المقياس يعطي المساحات الدلالية عدد غير محدد من الأبعاد، حيث ان المعنى المعطى للكلمة او المفهوم يمكن ان يمثل نقطة محددة. ان طريقة الاختلافات في دلالة المعاني لقياس الاتجاهات تطورت من خلال ابحاث معاني محتوى الكلمات Connotative Meaning of Words

معاني المحتوى هي معاني الكلمات المقترحة بغض النظر عما تشير اليه ظاهريا او اسميا، مثلا دراسات معاني المحتوى للكلمات أظهرت بشكل واضح ان احدى الابعاد الرئيسية، تستلزم تقييم، الجيد او الرديء في معنى الكلمات (1957) Osgood et al فكلمة صديق يعتقد انها تعني شيء جيد، وكلمة عدو تعني شيء سيء، ولكن وفقا ل اوزكود فان هذا البعد التقويمي يرتبط بتعريفنا للاتجاه نحو هذه المسميات. والاجراء هو ان يقوم الناس بالحكم على المفهوم من خلال مقاييس الدلالة اللغوية. ان الفكرة او الموضوع المراد حصره يجب ان يثبت على راس الورقة وتحته مقياس مؤلف من سبع نقاط له كلمات في كلا النهايتين وهذا المقياس يحدد بالفاظ (بالمقابل) مع نقطة وسط محايدة، كما في المثال التالي :

شكل 6-4 مقياس اوزكود للاختلافات في الدلالة (حول الطاقة النووية)

جيدة	–	–	–	–	–	–	–	سيئة
قوية	–	–	–	–	–	–	–	ضعيفة
سريعة	–	–	–	–	–	–	–	بطيئة

المعنى الذي يضعه الناس لمفهوم الطاقة النووية يقاس من خلال عينة بتقدير معنى المفهوم عبر مجموعة الحقول الخاصة بالدلالة. والمستجوبون هنا يقومون بحصر المساحة على المقياس والتي يرون انها تمثل مشاعرهم حول الموضوع، عدة ازواج من الكلمات يمكن ان تستخدم للتقييم، ومن الكلمات المألوفة جيد ـ رديء،

جميل ـ مزعج، مريح ـ غير مريح، عادل ـ غير عادل، ذو قيمة ـ بلا قيمة. ان تحليل التقديرات التي تجمع بهذه الطريقة ربما تكشف عن ابعاد معينة استخدمها الناس لتأهيل خبراتهم، كما تكشف عن انماط المفاهيم التي اخذت في الاعتبار على انها متشابهة او مختلفة وقوة المعاني المعطاة لمفهوم معين، ففي بحث اوزكود نفسه كان قد حدد ثلاثة ابعاد، للجودة (جيد ـ رديء) للقوة الدافعة (قوي ـ ضعيف) وللنشاط (فعال ـ غير فعال) .

الفائدة الرئيسية لهذا الاتجاه هي ان الباحث لايحتاج الى صياغة اسئلة لكل اتجاه موضع الدراسة، وعندما تستخدم عدة ازواج من الكلمات، فان الناتج من النقاط المحرزة عن الاتجاه تكون صالحة. مساويء هذا الاتجاه انه يعتبر بسيط للغاية، **وفوق هذا فان هذه الطريقة يمكن ان تزودنا بمعلومات كثيرة عن المفهوم، ولكنه ليس واضحا معرفة كيف ان معنى المفهوم يتعلق بالضبط بالاراء التي يدلي بها** الشخص.

تقنية فشبن للقيم المتوقعة Fischbein's expectancy_value Technique

يعتقد فشبن ان السلوك يمكن ان يتبع الاتجاه بشكل افضل اذا كانت مكونات التقويم لها علاقة بالمعتقدات. فشبن ذهب لاعطاء تقنية قياس تستلزم اعطاء وزن لكل معتقد مساهم في ميدان مضمون الاتجاه، كما في الشكل التالي :

شكل 7-4 مقياس فشبن للقيم المتوقعة : الاتجاه نحو السياسيين

تعليمات: اعط تقييم لكل من المساهمات التالية في المقياس حيث ان «تماما غير مرغوبة » = -10، محايد =0 ، ومغرغوبة تماما = +10	تعليمات: اعط درجة الاعتقاد في كل من الجمل التالية، بالإشارة الى احتمال أنها صحيحة في المقياس الذي يعطي ل:ليست حقيقية تماما = 0 ، حقيقية تماما = 10
-غير موثوق - أمين ـ منحرف ـ ذكي	غير موثوق - أمين ـ منحرف ـ ذكي

استخدام مقاييس الاتجاهات في الوقت الراهن Use of attitude Scales Today

خلطة سحرية من مقياس ليكرت الخماسي مع مقياس اوزكود للاختلافات في الدلالة اللغوية يستخدم الان للتعامل مع التقييمات الاكثر تعقيدا في موضوع الاتجاهات، فمثلا بمقدور الباحثين توجيه الاسئلة للمصوتين في الانتخابات عن مختلف الشؤون باستخدام مقياس الاختلافات في الدلالة اللغوية، ومن ثم استخدام مقياس ليكرت، حيث يمكن توجيه الاسئلة للمصوتين عن ارائهم بكل مرشح. ان خلطة المقياسين من شأنه ان يمكننا من التنبؤ بمن ستكون له الغلبة في الانتخابات (Ajzen & Fischbein (1980 مقياس ليكرت ساهم بشكل كبير في اعداد العديد من الاستبيانات الحديثة والتي تبدأ بمقدمات منطقية او فرضيات تنطوي على ابعاد مضمرة في ميدان الاتجاهات المراد دراستها. لقد سهل دخول الكومبيوتر **عملية التحليل باعطاء طرائق احصائية متنوعة في التعامل مع المعلومات المتصلة،** كالتحليل العاملي، والارتباط، حيث ان مقياس ليكرت المستخدم لاختبار البعد الواحد يستخدم ببساطة حساب ارتباط مجموع الوحدات (الجمل)، فيما يستخدم التحليل العاملي لعمليات اكثر تعقيدا فيها اكثر من بعد واحد. مثال على ذلك قد يحدث عندما يراد معرفة الاتجاهات نحو امتلاك السلاح النووي في حالة قياس ردود افعال الناس تجاه الحرب، التلوث النووي، العلاقة مع الامم الأخرى، وهكذا.. كل واحدة من هذه يمكن ان تقاس ببعد مختلف، لذا فان الاستبيان قد يتضمن عدة استبيانات فرعية .

القياسات الفزيولوجية Physiological Measures

العديد من المقاييس الفزيولوجية استخدمت في دراسة الاتجاهات، وهذه تتضمن مقاومة الجلد، ضربات القلب، الدورة الدموية، وزيادة حجم الطلاب. وموضوع الاتجاه هنا يستنتج من خلال مقارنة القراءات الفيزيولوجية (مثل ضربات القلب) حيث تؤخذ هذه القراءات في حضور الموضوع المراد قياس الاتجاه نحوه، فمثلا ضربات القلب قد تزداد في حالة رؤية رئيس الدولة، او رؤية رجل قبيح جدا او امرأة جميلة جدا ... كما ان مقاومة الجلد يمكن ان تتغير لمشاهدة قصة مثيرة او منبهات مغايرة والذي لاعلاقة له بالاتجاه على الاطلاق ....

قياسات السلوك الصريح Measures of overt behavior

هنا طريقة اخرى لقياس الاتجاهات من خلال مراقبة ماذا يفعل الناس، حيث ان سلوكهم يمكن ان يعكس اتجاهاتهم، وهذه التقنية صالحة فقط عندما لايعرف الناس ان سلوكهم مراقب. العديد من القياسات الخفية Unobtrusive measures لقياس الاتجاهات الايجابية قد طورت منها مراقبة الاثار الفزيولوجية، السجلات الارشيفية، السلوك غير اللفظي.

في المتاحف مثلا عدد المشاهدين لصورة ما يمكن حسابها لتقرير كم تبدو اللوحة مهمة في طريق عرضها. وارتفاع عدد المشاهدين قد يؤشر الفئة العمرية للمشاهدين المهتمين بالعرض أيضا، كما ان السجل العام قد يوفر معلومات عن الاتجاهات. المعلومات الارشيفية يمكن ان تستخدم لاختبار فيما اذا كانت حادثة تاريخية معينة قد تثير اتجاهات مع او ضد . والتغير في الاتجاهات حول ادوار الجنس عبر الزمن يمكن ان تستقصى عن طريق لعب الادوار بين شخصيات الذكور والاناث في كتب الأطفال، فاذا تغيرت الاتجاهات فان شخصيات الذكور والاناث يمكن ان تميل الى المساواة بين الجنسين اعتمادا على كتب مطبوعة حديثا عنها في كتب طبعت قبل عشرين عاما. المكتبة يمكن ان تعطي معلومات ارشيفية عن الكتب المستعارة؛ هل ان الناس يقرأون كتب الادب اكثر ام الكتب العلمية اكثر في الوقت الحالي عما هي عليه في الماضي . السلوك غير اللفظي هو الاخر يقوم بدورمهم في قياس الاتجاهات، فمثلا الناس الذين يحبون بعضهم يجلسون متقاربين اكثر من اولئك الذين ليس بينهم عواطف ودية، المسافة الشخصية أيضا يمكن ان تعكس المخاوف . ففي دراسة عن مجموعة من الشبان شاهدو قصة فيها أشباح، لوحظ انهم بدأوا يتقاربون في اماكنهم كلما ازدادت المشاهد المخيفة حدة.

مقياس المسافة الاجتماعية الذي طوره بوكاردوس (Bogardus 1925) هو اولى المحاولات التي وضعت لقياس الاتجاهات نحو الجماعات الاثنية والاجتماعية المختلفة في مساحات يشعر الناس فيها بالراحة مع نوع معين من الناس او يتباعدون.

المشكلة الرئيسية مع هذا الاتجاه هو: ماهو السلوك الذي يعكس الاتجاه

المستتر؟ فالسلوك المثالي هو ذلك الذي يتأثر فقط بتقييم الشخص لقضية ما ولبس باي متغيرات لاعلاقة لها بالقضية والذي من غير المحتمل ان نراه في الحياة الحقيقية، ولهذا ربما يعتبر السلوك قياسا غير جيد للاتجاه، فما نشعر به لاول مرة تجاه شخص ما او قضية ما قد لايتكرر ابدا، بل ربما يصبح عادة وعندها لايمكن الاخذ به موضوعيا .

خلاصة

اتضح مما تقدم ان الاتجاهات هي موضع اهتمام علماء النفس الاجتماعي منذ الايام الاولى لنشأة هذا العلم ولهذا وصف موضوع الاتجاهات على انه المفهوم الاكثر اهمية في علم النفس الاجتماعي . كما ان النظريات التي درست بناء الاتجاهات اكدت على ان الاتجاهات ستبقى موضع اهتمام الباحثين باعتبارها ذات اهمية في تقييم الموضوعات والاشخاص خصوصا في ارتباطها بالمعتقدات . واتضح ايضا ان بناء الاتجاهات كان قد درس من وجهة نظر المدرسة الادراكية في علم النفس .

ان الربط بين الاتجاهات والسلوك كانت وماتزال موضع جدل بين العلماء والباحثين وان ضعف التنبؤ في قياس الاتجاه ربما يقود الى انعدام الثقة بالمفهوم ذاته، ولكن باحثين اخرين مثل فشبن اكدوا على ان الاتجاهات يمكن ان تتنبأ بالسلوك، وعلى اية حال اذا كان الاهتمام بالتنبؤ بفعل ما دقيقا، فان التنبؤ في قياس الاتجاه سيكون دقيقا ايضا.

ان نظرية فشبن واجزين للفعل المسبب تتضمن الحاجة الى ربط فعل معين بقدر من القصدية لاداء فعل ما، اما المتغيرات الاخرى التي تؤثر على السلوك الذي يمكن التنبؤ به فهي المعايير التي يزودنا بها الاخرين والمدى الذي يستطيع فيه الفرد السيطرة على الفعل .

الاتجاه القوي وفقا ل «فيزو» يمتلك تقييم عالي يترافق مع موضوع الاتجاه وهذا ما يجعله «الاتجاه» اسرع دخولا للذاكرة واكثر احتمالا لتفعيله مع الاداء السلوكي المرتبط .

الاتجاه يمكن تعلمه، ويمكن ان يتشكل بطريقة الخبرة المباشرة، الاشتراط. والتعلم عن طريق الملاحظة يمكن معرفته بطريقة سلوك الشخص نفسه (التصور الذاتي) .

القيم هي مفهوم مرتب ترتيبا راقيا، ويمكنها ان تقوم بدور الدليل والمنظم للدور في علاقته بالاتجاه كما ان الافكار والمكونات الاجتماعية هي مفاهيم اخرى ذات صلة بالاتجاهات .

وأخيرا قياس الاتجاهات مهمة وصعبة في أن واحد فالتقنيات التقليدية تنطوي على طريقة ثيرستون للمسافات متساوية الظهور، طريقة ليكرت لتدرج المجموع، مقياس كوتمان ومن ثم مقياس اوزكود للدلالة اللغوية، وحديثا اضيف لها مقياس فشبن للقيم المتوقعة، فيما تكون مقاييس الفزيولوجي والسلوك الظاهري من احدث التقنيات وهي ذات صلة غير مباشرة بالاتجاهات . ومع كل ما قيل عن الاتجاهات يبقى مقياس ليكرت الأكثر أهمية ورواجا بين الباحثين.

الفصل الخامس

تغيير الاتجاهات

ATTITUDE CHANGES

مقدمة

في الفصل السابق لاحظنا ان محاولات الربط بين الاتجاهات والسلوك اخذت حيزا واسعا من الجدل بين اولئك الذين يرون ان الاتجاه مالم ينعكس على السلوك فلاقيمة له، وبين اولئك الذين يرون ان الاتجاه حالة عقلية وجدانية لاعلاقة لها بالسلوك وان دراسة الاتجاهات هي عملية عبثية لاتستلزم النظر اليها من زاوية الإدراك، ومهمة هذا الفصل ليست ان ننتصر لطرف على حساب اخر، ولكننا يجب ان نسلم ان الاتجاهات وخصوصا اتجاهات الراي العام لها ابلغ الاثر في ترسيم سياسات الدول وبرامجها التنموية، واذا اخذنا بهذا الراي فلا بد من القول ان الاتجاهات يمكن ان تتغير عبر الزمن، وحالما ننتهي من هذا الفصل، فلعل القارئ يصل الى نتيجة واحدة هي ان الانتقادات التي تعرض لها مفهوم الاتجاه قد تذهب ادراج الرياح . وسيكون التركيز بشكل خاص على العوامل التي يمكن ان تتدخل لتغيير الاتجاهات في العمليات او الوسائل المرتبطة بها، وسيكون من اللازم الانتباه الى العلاقة بين الاتجاه والسلوك على اساس انها تحدث بشكل مستمر وانها تحدث بطريقة منظمة كما ان معظم الابحاث هنا تركز على طبيعة الرسالة وطريقة الاتصال المقنعة.

ان عملية تغيير راي شخص ما تعتمد على عوامل كثيرة من شأنها ان تحدد القدرة على النجاح في تغيير الاتجاه، والوسائل التي يمكن ملاحظتها بوضوح هي الدعاية السياسية والإعلان، والى جانب ذلك سيكون التركيز على المساهمة الفعالة للفرد نفسه، فعند انخراط الناس في انشطة معينة قد يكون من اهداف هذه الانشطة

تغيير بعض الاتجاهات، وان حقلا بحثيا خاصا قد اهتم اهتماما بالغا بهذه القضية هو «التناشز المعرفي Cognitive dissonance» وهي نظرية على درجة من الدقة كنا اشرنا لها في الفصل السابق .

الاتصالات المقنعة Persuasive Communications

الابحاث التي كرست لدراسة العلاقة بين الاتصالات الاقناعية وتغير الاتجاهات اغلبها ذي صلة بالاعلان، وقد اشار شوارن ونيوويل Schwerin & Newell 1981 الى ان التغير السلوكي لايمكن ان يحدث من دون ان يحدث تغير في الاتجاهات، ولقد انشغل علماء النفس الاجتماعي لامد طويل في دراسة طبيعة النجاح مقابل عدم النجاح في الاقناع . والان وبالرغم من الدور الكبير الذي تلعبه الرسالة الاقناعية في تحديد السلوك الاجتماعي فانه فقط خلال الثلاثين سنة الاخيرة استطاعت العلوم الاجتماعية دراسة الرسالة الاقناعية بدرجة من التأثير والفعالية . دراسات الدلالة اللغوية بدات بعد نهاية الحرب العالمية الثانية.

كارل هوفلاند Carl Hovland استخدمته الولايات المتحدة الامريكية في قسم الحرب النفسية لدراسة مشكلات الاستخدام المكثف للدعاية اثناء الحرب وبعد الحرب استمر في عمله في جامعة يل Yale university في اول برنامج بحث تنسيقي يتعامل مع علم النفس الاجتماعي للاقناع . البحث كان تمويله من قبل الادارة الحكومية. وهذه المرة كانت الولايات المتحدة تتعرض للتهديد من قبل الاتحاد السوفيتي اثناء الحرب الباردة، وامتد عمله رغبة في تبرير طريقة الولايات المتحدة الأميركية في التقسيم الطبقي الى جانب العمل على كسب قلوب وعقول الجماهير . لقد كانت الملامح الاساسية لهذا العمل الرائد قد وضعت في كتاب لفريق العمل اطلق عليه اسم «الاتصال والاقناع» Communication & Persuasion Hovland et al (1953) لقد اقترحوا المفتاح لفهم لماذا يحضر الناس، يفهمون الرسالة، ثم خصائص مستقبلي الرسالة كما في الموديل العام لطريقة Yale التالي:

شكل 5-1 طريقة يل Yale للاتصالات والاقناع

تغير الاتجاهات			عوامل المصدر
تغير الاراء		إثارة الانتباه	خبراء ثقات محبوبون لهم مكانة العنصر "ابيض/ اسود
			عوامل الرسالة
تغير الرؤى		الفهم او الاستيعاب	تنظيم المناقشة جانب واحد مقابل جانبين مستوى الجاذبية ضمني مقابل علني الخلاصة
تغير التأثير		القبول	عوامل المتلقي او المستمع
تغير الفعل		الاستبطان او الاحتفاظ بالمعلومات وتذكرها	القناعة المكان الاولي الذكاء النظرة للذات

لقد كانوا يسألون دوما: من قال ماذا لمن وبأي تأثير Who says What to Whom With What effect، ثم قاموا بدراسة اربعة متغيرات هي :

- المتصل (المصدر، من هو ؟)
- الاتصال (الرسالة، ماذا ؟)
- المتلقي (لمن)
- المناسبة او السياق الذي يحدث فيه الاقناع

لقد حدد هوفلاند وزملائه اربعة خطوات منفصلة لعملية الاقناع، هي اثارة الانتباه، الاستيعاب، القبول، التذكر. هذا البرنامج البحثي استمر لاكثر من ثلاثة عقود وانتج كمية هائلة من المعلومات. ولعلنا نستطيع ان نوجز اهم النتائج التي توصلوا اليها والتي اسهمت في تغيير الاتجاهات :

1 ـ فيما يتعلق بالمتصل: وجد ان الخبراء اكثر اقناعا من غير الخبراء، كما ان الرسالة

التي يوصلها من هو عارف بحقائق الامور تحمل ثقلا اكبر مما عداه، والى جانب ذلك فان الاشخاص المعروفين وذوي الجاذبية اكثر تاثيرا مما عداهم واخيرا فان المتحدث بسرعة واتقان هو اكثر اقناعا من ذلك الذي يتحدث ببطء. والسبب ان المتحدث بسرعة لديه المعرفة والدراية بما يتحدث عنه ولذلك فانه لايحتاج الى البطء او التلكوء .

2 ـ اما بشأن الرسالة: فانها ستكون اسهل في الاقناع. اذا كانت الرسالة لاتعتزم قصديا الاقناع او اللعب على المشاعر. كما ان الاقناع يمكن ان يتعزز برسائل تثير الخوف لدى المتلقي، فلاقناع الناس بترك التدخين مثلا، فانه من المفيد خلق مخاوف من الموت او سرطان الرئة من خلال عرض صور لرئة مصابة بالسرطان لمدخنين .

3 ـ اما فيما يتعلق بالمتلقي: فان الناس الذين لديهم تقدير ذات ضعيف فانه يمكن اقناعهم اسهل من اولئك الذين يتمتعون بتقدير عال لذواتهم. من جهة اخرى فان بعض الناس شديدي الحساسية تجاه عملية الاقناع عندما يكونوا شاردي الذهن على غير ما هم عليه عندما يكونوا منتبهين كليا خصوصا عندما تكون الرسالة بسيطة.

4 ـ الرسالة والمتلقي: عندما يكون الاقناع صعبا. مثلا عندما يكون الجمهور هائجا فانه من المفيد عرض الجانبين كلاهما للقضية بدل الاكتفاء بعرض جانب واحد.

وعلى اية حال فان هذه النتائج رغم اهميتها وصلاحيتها ولكنها ليست جميعها مازالت صالحة، فقد تاكد في دراسات لاحقة ان الاشخاص ذوي التقدير العالي لذواتهم سهل اقناعهم أيضا كما يحدث لذوي التقدير الواطيء للذات ولكنهم لايودون الاعتراف بذلك. وعندما يحدث الاقناع فان الناس قد ينكرونه ولكنهم لن يعودوا ابدا لاتجاهاتهم القديمة .

معظم علماء النفس الاجتماعي المعاصرين يرون ان عملية الاقناع هي سلسلة من الخطوات، انهم لايهتمون اي الخطوات اكثر اهمية في عملية التعاقب، ولكنهم

يوافقون على ان المتلقي سوف يوجه انتباهه لرسالة المرسل ويفهم محتواها ويفكر فيما قيل .. وافكار المتلقي ستكون حاسمة في هذه العملية .

والرسالة ستكون اكثر قبولا اذا تظمنت تفعيل بعض الافكار المرغوبة، ولكنها سترفض اذا ما أثارت جدلا داخل نفس المتلقي .

في المفاصل القادمة سنناقش الروابط الثلاث لسلسلة الاقناع، المرسل، الرسالة، والمتلقي، وينبغي التأكيد اننا سنجد تداخلا اثناء السياق في عمل هذه المكونات الثلاث. بعض الأبحاث قامت بدراسة اكثر من واحدة من هذه المكونات الثلاث في نفس الوقت وغالبا ماوجدت متداخلة، فمثلا سنلاحظ ان المناقشة قد تظهر جانب واحد من القضية او الجانبين معا، وهذا بالطبع يعتمد على تقدير الباحث لمستوى المتلقي العقلي ودرجة ذكاءه ... والمقصود بجانب واحد او جانبين للقضية، هي ان يناقش الموضوع باحتمالية، كأن نقول ان الحرب ستنتهي قريبا مع " داعش ISIS " لان اطرافا دولية دخلت فيها وصارت تدرك ان مخاطر "داعش" تهدد مصالحها، او ان الحرب مع "داعش" ستطول لان اطرافا اقليمية من مصلحتها اضعاف العراق، وانها تغذي استمرارية الحرب بتزويد "داعش" بالسلاح والمعلومات والمال . هكذا رسالة من جانبين استخدمت في اواخر الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة لكي لا يفتر حماس الجنود الامريكيين بانتظار نهاية سريعة للحرب، وقد نجح البرنامج (مناقشة طول الحرب من جانبين) في تغيير اتجاهات الجنود الامريكيين الذين ارتفعت نسبة توقعاتهم حول طول فترة الحرب من 37٪ الى 59٪ مباشرة بعد سماع البرنامج في الراديو .. 1962) Hilgrad)

المرسل (المصدر) Communicator

لقد اظهر برنامج الاتصال المعروف باسم (برنامج يل) ان هناك مجموعة من المتغيرات المتصلة بخصائص المصدر (المرسل) والتي تؤثر بشكل كبير على قبول الرسالة، ومنها مستوى جيد من الخبرة، الوسامة والمهارات اللفظية وشخصية فوق العادة تجعل المرسل اكثر فاعلية. ان المرسل باعتباره خبيرا يمتلك معرفة، قدرة ومهارة، وبالمقابل فان هذه الصفات تزيد من احترامنا للشخص، وفوق ذلك

فان هناك اشخاص مألوفين لدينا او اننا نشعر اننا قريبون منهم او لديهم جاذبية، مثل هؤلاء الناس لديهم القدرة على احداث المزيد من التأثير علينا اكثر من غيرهم، ومرة اخرى نقول هناك اخرين لديهم القوة ولهذا فانه بامكانهم احكام السيطرة على انواع " التعزيز " التي قد نحتاج اليها، وفي كل الاحوال هذا النوع من المصدر المؤثر قد يمتلك افضل الفرص لاقناعنا في تغيير اتجاهاتنا وسلوكنا.

مصداقية المصدر Source Credibility

هذا المتغير (مصداقية المصدر) وجد انه يمتلك القدرة على القبول والاقناع . ومن الخصائص الاخرى للمصدر التي لها تأثير شديد على المتلقي، هي الجاذبية، الظرافة، والمجانسة . ممثلوا السينما كانوا ومازالوا يستخدمون بكثافة في الاعلانات التلفزيونية التجارية، والمنطق خلف تلك الحملات الاعلانية هو الجاذبية، الشعبية والظرافة في الحديث التي تقود الى الاقناع . الابحاث المتعلقة بالاتجاهات تدعم هذا المنطق. فاذا اخذنا بنظر الاعتبار المجانسة similarity فان الناس يميلون الى اولئك الذين يتجانسون معهم شكلا او محتوى ، فالمصدر الذي يشبه الناس عامة في شكله وخصاله يمتلك قدرة اكبر للاقناع من سواه، ولكن القضية ليست في تلك البساطة فعندما يتعلق الامر بالذوق او الحكم قد يختلف الامر، فعندما تقول من هو اكثر السياسيين مصداقية وشعبية، فأن المصدر غير المتجانس سوف يكون تأثيره اكبر.

لقد لاحظنا حتى الان انه ليس هناك عامل اتصال واحد يمكن النظر اليه بمعزل عن العوامل الأخرى، وهكذا هو العمل في عملية الاقناع حيث ان الفئات الثلاث للمتغيرات تتفاعل مع بعضها المصدر (المرسل) والرسالة (الاشارة) والمستمعين (المتلقي) ، بعض الدراسات ركزت على متغير منفرد، بعضها الاخر تناول متغيرين. في احدى دراسات بوشنر وانسكو 1966) Bochner & insko) تعاملت هذه الدراسة مع مصداقية المصدر من خلال البحث في عملية التعارض بين راي الهدف والمصدر، مع التركيز على المصدر، الباحثان توقعا ان يعطي المتلقي انتباها عاليا للقائم بعملية الاتصال الذي يتمتع بالمصداقية، وتوقعوا أيضا ان تكون هناك فسحة

مناسبة لتغيير الاتجاهات عندما يكون راي المتلقي اكثر تباعدا من راي المصدر. والموضوع كان ان سؤل عدد من التلاميذ كم ساعة تكفي للنوم للحفاظ على الصحة، الاغلبية قالوا ثمان ساعات، ثم عرضوا لهم فكرة المصدر عن طريق اثنين من الخبراء، الاول حائز على جائزة نوبل في الفيزياء (ذو مصداقية عالية) والاخر مدرب ل YMCA جمعية الشباب المسيحيين (ذو مصداقية واطئة) الفرق بين راي التلاميذ وراي المصدر عولجت بحساب الاختلاف بين راي التلاميذ والمصدر، فاذا قال المصدر خمس ساعات كافية، فان الفرق سيكون ثلاث ساعات، وان الضغط من اجل التغيير سيكون اعلى مما لو كان الفرق ساعة واحدة، وعلى اية حال، ماذا سيحصل لو ان المصدر قال ساعتين كافية عندها سيكون الفرق كبير جدا وغير معقول، ولهذا فان التغير سوف يحدث فقط في المستويات المعتدلة بين المصدر والمتلقي، والاستنتاج هنا، هو ان الفرق الواسع (المتطرف) ليس تكتيكا جيدا للتأثير على الهدف، وان المتلقي سوف يقاوم اذا كان الفرق كبيرا وربما يبحث عن طريق لتكذيب المصدر .

الرسالة The Message

عدة متغيرات للرسائل درست بعناية لمعرفة قوتها النسبية في احداث تغيرات في الاتجاه فمثلا عند اختيار جانبين للمناقشة وعدم الاكتفاء بوجهة نظر واحدة، فان هذا المتغير له رد فعل تبعا لنوع المتلقي، فاذا كانت وجهة نظر المتلقي معارضة للمناقشة وان المتلقي على درجة من الذكاء والخبرة، فانه من المناسب عرض الفكرة من وجهتيها وليس من وجهة نظر واحدة، اما اذا كان المتلقي اقل ذكاءا وخبرة، فالمطلوب عرض وجهة نظر واحدة .

تأثير التكرار Effects of repetition

في صناعة الاعلان تحتاج الرسالة الى تكرارها بشكل مستمر من اجل فهمهما واستيعابها وحفظها في الذاكرة. الواقع ان وكالات الاعلان تقوم باغراء اصحاب الاعلان بعرضه بشكل مستمر من اجل الحصول على الربح، فاذا صدقنا صناعة

الإعلان، وهو - على كل حال - ليس دافعنا الاساس فان الهدف الاساس هو تقليل التكرار من اجل الحصول على اكبر قدر من التأثير. لقد بدا واضحا ان الاعلان التلفزيوني يعزز التفضيل (لبضاعة معينة، او موضوع معين) ولايدفع لاختيار نوع محدد، ويبدو ان الاعلان مرتين او ثلاثة في الاسبوع يعطي مردود افضل من عرضه خمس مرات في اليوم .

وبشكل عام فان اعادة الرسالة يدعونا للنظر لموضوع "معالجة المعلومات" وكيف تعمل الذاكرة، وسوف نعرض في ادناه نموذجين حديثين لتغيير الاتجاهات وسنختبر عملية استقبال الرسالة وتبنيها .

الرسائل الباعثة على الخوف Fear- arousing Messages

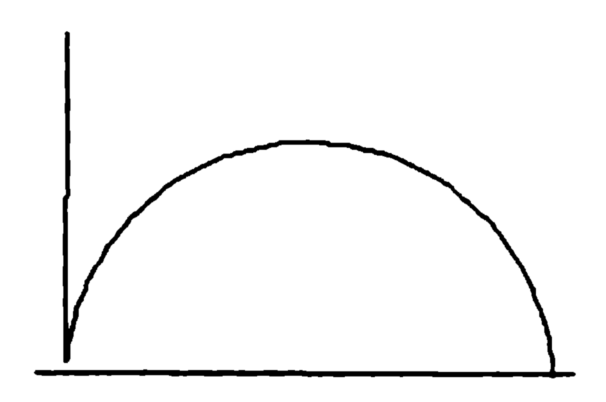
الرسائل التي تبعث على الخوف قد تقود الى الاقناع، ولكن الى اي درجة تكون الرسالة مخيفة وتبقى فعالة في الاقناع. عدة وكالات في مجتمعنا المحلي تواضب على نوع معين من الاعلانات مهمتها اخافتنا لكي نلتزم بنصائحها . العاملين في الصحة يقومون بزيارة دورية للمدارس لشرح مخاطر التدخين على الصحة، ولكي يقوم هؤلاء بنقل الصورة الى البيت، فانهم ربما يقومون بعرض صور لسرطان الرئة وامراض القلب وتصلب الشرايين، الاعلان التلفزيوني وبعض الاعلانات في الاماكن العامة تذكرنا ب " اذا كنت تقود السيارة فلا ينبغي ان تتعاطى الكحول " وربما يصار الى تعزيز هذه الصورة عن طريق مشاهد مرسومة عن مجزرة سيارات في الطرق، فهل هذه قادرة على التأثير، الجواب نعم ولا .

في دراسة مبكرة قام بها كل من جنس وفيشباك (Janis & Feshbach 1953)، على مجموعة من الافراد موضوعها تشجيعهم على العناية باسنانهم، وقد تعرضوا لثلاث رسائل تبعث على الخوف، الأولى، تخويف واطئ، حيث ذكرو بالنتائج المؤلمة لامراض اللثة والاسنان واقترحوا عليهم الصيغة المثلى للعناية بصحة الفم. في درجة تخويف متوسطة، عرضوا لهم فلما عن مريض يشكو من سرطان اللثة، اما في درجة التخويف الثالثة، فقد قالوا لهم ان المرض قد ينتشر بسرعة الى بقية اعضاء الجسم، وعرضوا لهم صورا لسرطانات مختلفة في اللثة والاسنان التالفة او المتعفنة،

كان ذلك اثناء الزيارة الروتينية لطبيب الاسنان وبعد أسبوع، كانت النتائج على غير المتوقع، فقد وجدوا ان هناك علاقة عكسية بين درجة الباعث على الخوف والتغير في ممارسة الصحة الفمية. فيما وجد ان الرسالة التي تبعث على اقل درجة من الخوف حققت نتائج مذهلة في العناية بالفم، تبعتها الرسالة المتوسطة، ثم الرسالة الباعثة على الخوف الشديد .

نتائج مناقضة تماما وجدت في دراسة اخرى عن التدخين، حيث اختبرت عينة من الافراد المتطوعين الذين يرغبون في ترك التدخين، وتعرضوا لرسالتين باعثة على الخوف أيضا، ففي الرسالة ذات التخويف المتوسط، كانت العينة تصغي لحديث معزز بالبيانات التوضيحية عن الربط بين الموت بسرطان الرئة ومعدل السجائر التي يستخدمها المدخنين، في الرسالة ذات التخويف العالي شاهدت العينة أيضا افلاما توضيحية عن عملية اجريت لمريض بسرطان الرئة، النتيجة اظهرت ان اعلى نسبة من المدخنين الذين ابدوا استعدادهم لترك التدخين هم اولئك الذين شاهدوا الرسالة ذات التخويف العالي .

كيف يمكن ان نفسر الفرق بين هذين النتيجتين؟ ماكواير1969) McGuire) اقترح فرضية على شكل منحني مقلوب inverted –U carve وقال ان ذلك يمكن ان يفسر النتائج المتعارضة (الشكل 5.2) . لقد تضمن تحليل ماكواير التفريق بين اثنين من المعايير التي يمكن ان تسيطر على الطريقة التي نستجيب بها للرسالة الاقناعية . الاولى تنطوي على الاستيعاب والاخرى تستلزم درجة من الرغبة في التغيير. وكلما فهمنا ما قدم لنا من أدلة وكانت هناك تصورات لطرق تطبيق النصيحة او الاخذ بها كلما كان بامكاننا الذهاب مع الرسالة التي وصلت الينا



شكل. 5.2 منحنى العلاقة بين الخوف وتغير الاتجاهات

في حالة دور الخوف كمتغير، يبدو انه عندما يكون الخوف في اقل درجاته فان المتلقي قد تكون دافعيته اقل للاخذ بالرسالة، وكلما ازداد الخوف وعمل استثارة، فان الاهتمام والانتباه لما يجري سيزداد، فاذا كان الخوف شديدا جدا فان احتمالية استثارة القلق ستكون عالية وقد تصل الى حد الرعب وعندها سيتشتت انتباه الانسان ويفقد بعض محتويات الرسالة . وهذا ماقد يفسر التعارض في محتوى الرسالتين المشار اليها انفا، فلعل الخوف في احداهما وصل الى حد تشتيت الانتباه بسبب حالة الرعب مما اضعف الاخذ بالرسالة وتبنيها .

حقائق مقابل مشاعر Facts Versus Feelings

في صناعة الاعلان هناك دائما فرق بين اعلان قائم على حقائق واخر قائم على التخمين او التقدير evaluative . الاعلان القائم على الحقائق يمكن اعتباره موضوعي، اما التخمين فانه يعكس راي المنتج وهو لذلك ذاتي. الاعلان القائم على الحقائق يقوم على المعلومات ويمكن ان يعكس واحد او اكثر من العناصر التالية : السعر، النوعية، الأداء، المكونات، او المحتويات، توفره، عرض خاص، الذوق، التعبئة، الضمان، السلامة، ابحاث مستقلة او افكار جديدة .

على اية حال، التذكر البسيط للحقائق من خلال الاعلان لايعطي ضمان بالتغير في شراء البضاعة المعلن عنها. وفوق هذا فان كان في الرسالة محتويات حقيقية فانه

من الاهمية بمكان للناس ان يكونوا قادرين على استيعاب النتائج العامة للرسالة.

لاحظنا في الفصل الرابع انه حتى لو حدث فصل بين المعتقدات والمشاعر، فان تقييم موضوع ما (جيد او رديء) ليس مثاليا من الناحية العاطفية او الوجدانية، ومن هذه الزاوية نكرر القول بان الاتجاه هو بالاساس عملية تقييم كما قالها ثيرستون من قبل، فاذا طبقنا هذه على محتوى الإعلان، فان ذلك يعني ان عملية تقييم تشير الى تعبير رسالة يشعر معها المستهلك بالراحة مع المنتج، اكثر منها لتقديم مجموعة من الحقائق او الادعاءات الموضوعية. وعلى كل فان التمييز بين الحقائق والمشاعر لايعني على الاطلاق ان الاعلان يتضمن حقائق فقط او مشاعر فقط، ولكن استراتيجية التسويق الحديثة تعتمد على خلطة من المشاعر والحقائق معا .

الوسيلة والرسالة The Medium & The Massage

تعتبر الوسيلة التي ننقل بها الرسالة الى المتلقي من العناصر الهامة للغاية للتأثير والرسائل قد تحتاج الى فيديو، او تلفزيون او راديو او صحيفة، بحسب نوع المجتمع الذي توجه له الرسالة، فاذا كانت الرسالة بسيطة فان استخدام الفديو قد يكون اكثر من الراديو واكثر من الصحيفة المقروءة، اما اذا كانت الرسالة تحتاج الى معالجة ذهنية عالية من قبل الهدف فان الوسيلة المقروءة قد تكون هي الأنسب، باعتبار ان القاريء يمكن ان يعاود قراءتها اكثر من مرة لاستيعاب مضامينها، اما اذا كانت الرسالة اكثر تعقيدا فان الصحف والمجلات يمكن ان تقوم بهذا الدور، كما ان الرسالة الموجهة للشيوخ الذين يدمنون غالبا على قراءة الصحف، فالصحيفة هي الأنسب، اما الشباب الذين لايقرأون فان التلفاز والتلفون المحمول، وPad، وماشاكل من وسائل التقنية الحديثة فتكون هي الأنسب، كما ان الرسائل الموجهة للنساء تحتاج الى واسطة ناقلة غير تلك التي توجه للرجال .

المتلقي The audience

يعتقد هوفلاند وزملاءه ان المتلقي يمكن اقناعه بطريقة اسهل عندما يكون شارد الذهن على ان يكون مستيقظ ومنتبه لمحتوى الرسالة، كما ان اولئك الذين لديهم

تقدير للذات واطيء هم اسرع في قبول الرسالة من سواهم. كما ان وسائل الخوف يزداد تأثيرها كلما كانت المخاوف اكثر، ولكنها اذا ازدادت اكثر مما يجب قد تتحول الى النقيض، لانها عندئذ ستثير القلق وربما الرعب فتفقد بعض محتوياتها في ذهن المتلقي . ولقد تبين ان المرأة يمكن اقناعها اسرع من الرجل، ذلك لان المراة بطبعها اجتماعية وتميل الى التعاون واقل تاكيدا على الذات مما يجعلها اقل مقاومة للرسائل الفناعة، ولكن عندما يكون الموضوع انثوي بالدرجة الاولى فان الرجال اسرع اقناعا من النساء، الا ان النساء يقتنعن اسرع عندما يكون الموضوع غير مألوف لديهن ولكنه مألوف لدى الرجال. لهذا فان طريقة ارسال الرسائل للنساء والرجال ينبغي ان تراعي الطريقة التي توجه بها لكل من الجنسين وبما يتناسب مع طبيعة كل منهما.

طرق الاقناع Persuasion Ways

الابحاث الحديثة ركزت على كيفية فهم مضمون الرسالة، وعلى الرغم من اختلاف الاتجاهات في دراسة فهم المضمون الا انها جميعا تشترك في خصائص عامة. ولعل اهم النماذج المعروفة في دراسة الرسالة، هو نموذج الاحتمال الموسع Elaboration – Likelihood Model الذي يرى ان الناس عندما يستلمون رسالة اقناعية سوف ينظرون الى الاخذ والرد التي تثيرها، ليس مهما ان تكون عميقة او دقيقة، ولكن المهم انها لاتثير درجة عالية من الجهد لاستيعابها، وهذا يحدث فقط عندما تكون الرسالة مهمة جدا. الاقناع يتبع من خلال احدى اثنين من العمليات المختلفة، واختيار الواحدة منها يعتمد على درجة التوسع او الاستقراء المطلوب، فاذا كانت مناقشة الرسالة تتابع عن قرب فان " الطريق المركزي " يستخدم، فنحن نتعلم من المناقشة التي تثيرها الرسالة ونأخذ منها النقاط التي تلبي حاجاتنا، وقد ننخرط في جدل مضاد اذا كنا لا نتفق مع بعض مضامينها، فاذا استخدم الطريق المركزي للاقناع فان النقاط الاساسية في الرسالة تحتاج ان تكون مقنعة طالما اننا سنحتاج الى مجهود عقلي كبير. افترض ان طبيبك اخبرك انك تحتاج الى عملية جراحية كبرى، فانك عندئذ تحتاج درجة عالية من الانتباه لتدرك مايمكن ان يقوله لك الطبيب، وستقرا قدر المستطاع عن العملية ومخاطرها، وربما تبحث

عن استشارة طبية ثانية، من جهة اخرى اذا كانت الرسالة لاتستثير فيك المناقشة وبالتالي الانتباه الشديد، فان الطريق الثانوي السطحي peripheral route سوف يتبع، باستعمال التلميح السطحي او الثانوي، عندها ستتصرف بطريقة اقل اجتهادا. النموذج الثاني هو النظام الارشادي المشجع على الاكتشاف. في هذا النموذج هناك فرق بين العمليات المنظمة، والعمليات المشجعة على الاكتشاف، فالعمليات المنظمة تحدث عندما يقوم الناس بعملية مسح للمناقشة ومن ثم اخذها بنظر الاعتبار، اما العمليات المشجعة على الاكتشاف فنحن لا ننغمس في البحث عن الأسباب، ولكننا بدلا من ذلك نستخدم العمليات الادراكية المشجعة على الاكتشاف او مختصرات عقلية، مثل ان المناقشة الطويلة اكثر قوة ، كما ان الرسائل الاقناعية لا تعالج دائما بطريقة منظمة .

ان العمليات المشجعة على الاكتشاف تستخدم احيانا لتبسيط استيعاب المعلومات، لذا عندما نعيد تقييم ثبات الرسالة فربما نلجأ الى البديهة على ان "الاحصاء لايكذب" او "لايمكنك الوثوق بالسياسيين" كطريقة سهلة الاقتناع. ان التاكيد على دور الادراك في كيفية استيعاب الرسالة القناعة. قد تمتد لتغطي الدور الوسيط للحالة الراهنة للمتلقي . وباختصار فان الناس عندما تكون لديهم دوافع لسماع الرسالة والتعامل معها بشكل مدروس، فانهم يستخدمون الطريق المركزي لمعالجتها وفقا لنموذج الاحتمالية - الموسعة، او معالجتها بشكل منظم، وفقا لنموذج العمليات المشجعة على الاكتشاف، وعندما يضعف الانتباه، فان الناس سيكونون كسالى ادراكيا، وعندها يستخدمون الطريق الهامشي او اللجوء الى العمليات المشجعة على الاكتشاف (قواعد اتخاذ القرارات المبسط) .

الاذعان Compliance

ان عملية اقناع الناس لشراء بضاعة معينة تعتبر حجر الزاوية لاقتصاديات كثيرة، ولهذا فانه ليس مستغربا، انه عبر السنين عدد كبير من التكنيكات تصمم لاقناع الناس ألاذعان، بمعنى ان الباعة المحترفين يقومون بتصميم واعادة النظر في عدد كبير من الاجراءات التي تدفع الناس للاذعان او النزول عند رغبة الباعة والاقتناع

بمحتوى الرسالة التي يريدون ايصالها للمستهلك. احدى هذه التكنيكات يسمى التملق ingratiation « "، وفيها يقوم الشخص بمحاولة التأثير على الاخرين بان يقوم اولا بموافقتهم في أراءهم لكي يحضى بالقبول لديهم، ومن ثم يقوم بعدة محاولات ترغيب، فالشخص يشعر الزبائن انه مماثل لهم وقريب منهم وبالتالي يكيل لهم المدائح لكي يشعروا انهم احسن حالا مع المنتج المعين، كان يقول " تبدو انيق جدا مع هذه البدلة او تبدين جذابة جدا مع هذا الفستان، او كانك واحدة من ممثلات السينما من اجل تعزيز صورة الذات لديهم .

استخدام "المعاملة بالمثل reciprocity" وهو تكنيك اخر، يقوم على المعيار الاجتماعي الذي يقول "يجب ان نعامل الاخرين بنفس الطريقة التي نحب ان نعامل بها" فان قمنا بتقديم صنيع للآخرين، سيكونون ممتنين للقيام بما يماثله. وبنفس الطريقة فان استثارة الشعور بالذنب guilt arousal يخلق استجابة افضل، فلو انك قدمت معروفا لاحدهم، ثم طلبت منه فيما بعد للتبرع بالدم او المساعدة في الحفاظ على بناية تاريخية فانه لن يتاخر عن القيام بذلك ردا للجميل .

البحث المرافق للفعل

في نفس الوقت الذي كان هوفلاند Hovland وفريقه يوجهون جهودهم لدراسة تغيير الاتجاهات، كان الالماني الوافد على الولايات المتحدة كير ت لوين Kurt Lewin قد شرح في دراسة جانب اخر من جوانب الحرب، وهو المحافظة على التجهيزات في زمن النقص في الغذاء وتخصيص الحصص التموينية، لقد كانت دراسته عبارة عن محاولة لاقناع ربة البيت الامريكية كي تطعم عائلتها بطعام غير مألوف ولكنه ذو قيمة غذائية عالية، مثل كبد وكلية الابقار بدل من الشرائح المقددة. لوين Lewin زعم ان تغير الاتجاه يمكن ان يتحقق بطريقة افضل اذا اشترك المتلقي بطريقة فعالة في عملية التغيير بدل ان يكون متلق سلبي، لقد اطلق على عملية ادخال المشاركين في البحث الحقيقي ونتائجها ب "البحث المرافق للفعل" . وقد اثبت لوين ان المناقشة الفعالة بين ربات البيوت الامريكيات، حول احسن الطرق لتقديم الكبدة البقرية ومثيلاتها لعائلاتهم جاءت بثمار افضل بكثير مما لو اعطوا رسالة او

محاضرة اقناعية لقد وجد في دراسته ٪32 من اللواتي شاركن في المناقشة اقدمن على تقديم هذا النوع من الغذاء لعوائلهن، مقابل ٪3 فقط من اللواتي لم يشاركن في المناقشة او اللواتي اعطين محاضرة اقناعية. Lewin 1943))

ان التاكيد على اشراك المتلقين في البحث لم يكن متعارضا مع منظور هوفلاند الاكثر سلبية في تغيير الاتجاهات، ولكن تأثير المشاركة في الفعل قد تعطي نتائج اسرع واكثر ثباتا في تغيير الاتجاهات .

التباين بين الاتجاه - السلوك والتناشز المعرفي

التناشز المعرفي مثال جيد للاتجاه المعرفي (الادراكــي) في علم النفس الاجتماعي، وهو يؤكد على ان المعتقدات هي المكون المركزي للاتجاه، كما انه يعالج مشكلة التباين بين الاتجاه والسلوك. ان نظرية التناشز المعرفي التي طورها فيستنجر (Festinger 1957) والتي اصبحت محور اهتمام علماء النفس الاجتماعي خلال حقبة الستينات 1960's، تؤكد على ان التناشز المعرفي هو حالة عدم ارتياح لتوتر نفسي ينشأ عندما تكون اثنين او اكثر من المدركات او المعارف (bits of information) غير منسجمة او لاتتفق مع بعضها .

المدركات او الافكار سواء كانت معتقدات او حالات من الوعي السلوكي، فمثلا اذا كانت المرأة تعتقد ان الزواج الاحادي monogamy هو احد الملامح المهمة للحياة الزوجية، ومن ثم تقوم بسلوك خيانة زوجية فانها قد تتعرض لحالة من حالات عدم الارتياح او الشعور بالذنب (التناشز).

فيستنجر يعتقد اننا نسعى للحصول على الانسجام في اتجاهاتنا ومعتقداتنا وسلوكا، ولذلك فنحن نحاول تقليل التوتر الناتج من عدم الانسجام بين تلك العناصر. فالمرأة غير المخلصة، ربما تحاول تقليل التناشز عن طريق تغيير واحد او اكثر من الظروف غير المنسجمة مثلا لعلها تبرر لنفسها من خلال القول (ماالضير في قليل من المتعة اذا لم يعرف احد بذلك) وفي البحث عن مبرر اخر فلعلها تقول "ان زوجي لايفهمني" او لعلها تقوم بالتقليل من اهمية المشكلة بقولها "الوفاء احد

نتائج الاعتقاد الديني" والنظرية اذن تؤكد على ان الفرد يسعى للتخلص من التناشز بتغيير واحد او اكثر من المعارف غير المنسجمة. وكلما ازداد التناشز ازدادت معه المحاولات لتقليله، وعندما يكون الناس في حالة من عدم الانسجام او التناشز فانهم يصبحون في حالة هياج فيزولوجي حيث تحدث تغيرات في الموصلات الكهربائية للجلد تنسجم تماما مع حالة الهياج التي تتركها عملية التناشز، وهذه التغييرات يمكن استشعارها عن طريق مكشاف الكذب Polygraph .

عندما يحدث التناشز ويقود الى تغيير في الاتجاهات، فأن الظروف قد تجعل مجموعة واحدة من الاتجاهات تأخذ مكانها بطريقة معارضة لمجموعة اخرى من الاتجاهات. ولان التناشز هو حالة من عدم الارتياح ناتجة عن خبرة متعارضة مع القواعد القيمية للمجتمع، فان الناس يحاولون في المقام الاول تجنبها، عن طريق تلافي التعرض لاخبار او معلومات تستثير حالة التناشز. ان فرضية التعرض الانتقائي selective exposure hypothesis ، تقول ان الناس يختارون البدائل (المبررات) بشكل ملفت للنظر في عملية تجنب المعلومات المثيرة للتناشز، الا في الحالات التالية :

1ـ عندما يكون الاتجاه او النظام المعرفي لديهم قويا جدا، عندها يمكنهم ان يجدوا وسيلة للانسجام مع المعلومات المثيرة للتناشز او يختصموا معها .

2ـ عندما يكون الاتجاه او النظام المعرفي ضعيف جدا، فانه من الافضل على المدى الطويل اكتشاف الحقيقة الان من اجل القيام بتغييرات مناسبة في الاتجاه والسلوك .

ان المعرفية التناشزية الكامنة يمكن ايضا تجنبها عندما يكون احتمال تغير الاتجاه صعب للغاية. ان احدى اهم فضائل نظرية التناشز المعرفي انها وضعت بطريقة واسعة وعامة وهذه الطريقة اعطتها اهمية استثنائية للتطبيق في مواقف متعددة ومتنوعة خصوصا تلك التي تستلزم تغيرا في الاتجاه او السلوك وانها تطبق مثلا لفهم مايلي :

A ـ مشاعر الندم وتغيير الاتجاهات بعد اتخاذ القرارات.

B ـ انماط تعريض انفسهم الى او بحثهم عن معلومات جديدة.

C ـ الاسباب التي تقف وراء بحث الناس عن دعم اجتماعي لمعتقداتهم.

D ـ تغير الاتجاه في مواقف لاتحضى بدعم من الجماعة التي تعمل كمعرفة تناشزية عندما يكون الفرد مرتبطا بوشائج مشتركة مع هذه الجماعة.

E ـ تغير الاتجاه في موقف حيث يقول الفرد او يعمل بالضد من مبادئه ومعتقداته.

F ـ تغير الاتجاه لتقليل السلوك المنافق.

التبرير Justification

اللحظة التي تختار فيها بين البدائل ستقودك الى حالة من التناشز، افترض انك اردت ان تشتري وجبة سريعة للعشاء فانك ستقوم بأخذ قرار مهم عندما تقرر الذهاب الى محل لبيع الهمبرجر بدل الدجاج الملقي، البدائل اخذت تفكيرك بعيدا حتى بعد اتخاذك القرار ولكنك مع ميلك للدجاج المقلي فانك تخلق المبرر المنطقي لاختيار الهمبرجر، ان فكرة التبرير ظهرت في الاعمال المبكرة ل ارونسون وملز(Aronson & mills 1959) عندما وجهوا دعوة لمجموعة من الطالبات للمشاركة في سلسلة من المناقشات حول الجنس. وبسبب حساسية موضوع الجنس فقد اخبرن قبل الانضمام للمجموعة انهن يجب ان ان يجتزن اختبار فيه قدر من الحرج embarrassment test . الاختبار كان يتضمن قائمة من الكلمات الفاحشة واوصاف جنسية فاضحة لكي يقرأنها بصوت مرتفع امام مختبرين من الذكور. احدى المجموعات المشاركة في الاختبار اعطيت طقوس صعبة، حيث يتم خلالها قراءة كلمات دعارة، واوصاف قذرة كانت قد اخذت من روايات رخيصة، اما المجموعة الثانية فقد خضعت لاختبار اقل صعوبة (معتدل) حيث طلب منهن قراءة كلمات لها علاقة بالجنس ولكن ليست فاحشة، مثل "حيوان اليف" و "بغاء" اما المجموعة الثالثة، وهي مجموعة ضابطة فقط ادخلت من دون اي اختبار. بعد الانتهاء من الاختبار، ادخلت المجموعات المختارة الثلاث تجربة جديدة باعطاءها سماعة اذن للاستماع لمجموعة ناقشت الموضوع على امل انضمامها مع المجموعات في الاسبوع المقبل والحقيقة ان ما سمعوه كان مناقشة "لسلوك جنسي ثانوي لحيوانات من الطراز الواطئ" وكانت

مملة ومضجرة للغاية، وحين انتهت فترة الاستماع، طلب من المشاركين ان يقوموا بتقييم المناقشة والمناقشين. وهنا يتعين ان نتذكر ماذا كانت نظرية التناشز تفترض. انها تقول على قدر ما تستثمر من جهود واموال ووقت في شيء ما كلما ازداد القلق الذي تشعر به، خاصة اذا ثبت ان نتائج ما أنفقت كانت مخيبة للامال .احدى طرق التخلص من عدم الاتساق الداخلي (التناشز) هو بتغيير الاتجاهات. وهذا هو بالضبط ماحدث، فالمشاركين الذين اخضعوا للطقوس الصعبة (الفاحشة المحتوى) اخترن مجموعة المناقشة المضجرة بتقييم مفضل اكثر من المجموعة الاقل صعوبة وكذلك المجموعة الضابطة .

من المهم ان نلاحظ هنا ان " الاحراج " هو ليس الجانب الوحيد الذي نحتاج ان نبرره لانفسنا. وكقاعدة عامة، كلما دفعت اكثر لشيء ما سواء دفعت جهدا بدنيا، وقتا او مالا، كلما تبلور لديك اتجاه ايجابي نحوه (ميل الى حب هذا الشي). وهذا يعطي انطباعا بان عملية التبرير مهمة للغاية في احداث بعض التغيرات السلوكية او الاتجاهات مثلا لاولئك الذين لديهم مخاوف شاذة phobias او مدمني الكحول. .(Boehm Kassin and Fein 2005)

الحث على الاذعان وتغيير الاتجاهات Induce Compliance

احيانا يدفع الناس دفعا للتصرف بطريقة غير متناغمة مع معتقداتهم، وان احدى اهم نماذج الحث على الاذعان هو ان لايفهم الحث على انه مفروض او ضد ارادة او رغبة الانسان . زمباردو واخرين Zimbardo et al 1977)) قاموا بتجربة مثيرة على مجندين جدد cadets حيث اتفقوا مع احد الضباط المسؤولين عن التدريب بان يقترح على المجندين الجدد انهم ربما ياكلون قليل من الجراد المقلي fried grasshoppers وقد ترافق ذلك مع قليل من الضغط الاجتماعي من اجل الاذعان. قام الضابط باعطاءهم محاضرة عن الحرب المعاصرة وكيف ان المقاتل ينبغي ان يكون مرنا في التكيف مع الظروف وان من بين اشياء اخرى ذكرها، قال ان المقاتل ينبغي ان يكون جاهزا لان ياكل مايجده على الأرض، وبعد هذه المحاضرة اعطي كل مجند صحن فيه خمس جرادات مقليات وطلب منهم تذوقها . الملامح المهمة للتجربة هو

الطريقة التي يطلب فيها من المجندين اكل الجراد، لنصف المجندين كان الضابط مستبشرا ضاحكا، لم يكن رسميا ولا متشددا، مع النصف الاخر من المجندين كان الضابط باردا رسميا وصارما، وكان هناك أيضا مجموعة ضابطة اعطيت مجموعتين من تقييم الطعام، ولكنهم لم يستحثوا ابدا او يعطوا فرصة لاكل الجراد، الضغط الاجتماعي الذي مورس على المشاركين في التجربة كان حاذقا بما فيه الكفاية لكي يشعروا انهم احرار في الاختيار سواء اكلوا الجراد ام لا، وفي الواقع ما طلب منهم ان يأكلوه لم يستثير التناشز لان المجند عندها يمكن ان يبرر اذعانه بالقول "جعلني افعلها" وفوق هذا فان المجندين الذين استمعوا للضابط الايجابي (المستبشر) قد يبررون اذعانهم بالقول "انا فعلتها من اجل هذا الرجل الرائع ". اما اولئك الذين اكلوا الجراد مع الضابط الصارم قد لايبررون سلوكهم بهذه الطريقة. النتيجة من هذه التجربة هي " التناشز " dissonance، وافضل طريق للتخلص من التناشز هو تغيير تقييمهم للجراد كمصدر غذائي . وفي النهاية كان هناك حوالي 50٪ من المجندين في الواقع قد اكلوا الجراد. اولئك الذين اذعنوا اكلوا بالمعدل اثنين من الخمسة التي وضعت في صحونهم، كما اوضحت التجربة ان الطريقة التي اوضح فيها الضابط الصارم الطلب لاكل الجراد كانت اكثرفعالية من الطريقة التي طلب فيها الضابط التساهل، وهذا يستلزم درجة من التبرير الذاتي لتفسير القيام بعمل تطوعي مكره عليه.

من هذه التجربة نستدل ان حث الناس للقيام بعمل غير متناغم مع اتجاهاتهم ليس واجبا سهلا، وغالبا يحتاج الى تقديم ماهر. ان الافعال المضادة للاتجاهات مع توقع النتائج السلبية - كقولك ان التدخين غير مضر- يحتاج الى حث معقد، بينما الافعال الاقل جدية او نتائجها اقل سلبية، مثل التصويت بالاجماع ان التدخين غير مضر، قد يكون اقل صعوبة للقيام به، وعلى كل حال، حالما يحث الناس على التصرف بالضد من اتجاهاتهم، فان النظرية تقول ان حالة تناشز قوي تحدث تستلزم تبرير للفعل .

الاختيار الحر Free ـ choice

اذا افترضنا ان اختيارك بين انماط الافعال البديلة كان متوازنا الى حد كبير، وكان عليك ان تتخذ قرارا بالاختيار، ومثل هكذا اقرارات يمكن ان تواجهنا في حياتنا

اليومية في عدد كبير من المواقف، تشتري هذا المنتج ام هذا، تذهب الى هذه المنطقة السياحية ام تلك، تأخذ هذه الوظيفة ام تلك. ان عملية الصراع في اتخاذ القرار تتميز قبل اتخاذ القرار بالحيرة والتناشز بينما تتميز بعد القرار بالهدوء والثقة ..

ان تقليل التناشز عن طريق الاختيار الحر هي الى حد ما تشبه المراهنة على مناسبة رياضية، حصان سباق، او مقامرة . حالما يقوم الفرد باختيار من بين البدائل فان نظرية التناشز تتوقع ان الشخص الذي قام بالمراهنة سيكون اكثر تفاؤلا وثقة بالنتائج الناجحة .

تقليل التناشز بشكل غير مباشر Indirect Dissonance Reduction

هناط طريقتين اضافيتين لتقليل التناشز هما تاكيد الذات، والتناشز بالمشاركة. بالنسبة لتأكيد الذات، فانه يعتبر مركزي في عملية التناشز، حيث ان الناس يكافحون من اجل رؤية انفسهم كائنات اجتماعية ذات قيمة (صالحة اجتماعيا واخلاقيا)، اما السلوك الناتج عن الاتجاه المضاد (المعاكس لرغبات الفرد) فهو غير متناسق مع هذه النظرة، ولهذا فهو مقلق وباعث على التغير، خصوصا بالنسبة لاولئك الذين لديهم تقييم عال لذواتهم. ان الفكرة الاساسية لنظرية تاكيد الذات self- affirmation theory ، هي ان مفهوم الذات اذا ما وضع موضع التحدي في ميدان واحد فان المشكلة يمكن تداركها بأعادة تسويق الذات بطريقة اكثر ايجابية في ميدان اخر، مثلا اذا تعرضت سمعة الباحث لنوع من الطعن، واوقف عن العمل، فلعله يوكد نفسه في ميدان اخر، طباخ او رياضي او شئ ما يشبه ذلك .

من وجهة نظر التناشز فان السلوك السلبي سيؤدي بشكل خاص الى خدش الاحساس بالذات. فالناس الذين لديهم احساس واطئ بالذات سيكونون اقل قدرة على تأكيد الذات بينما الناس الذين لديهم احساس عالي بالذات فانهم سيستجيبون وفقا لمفهوم تأكيد الذات self- affirmation، ولايظهر عليهم التناشز.

اما فيما يتعلق بمفهوم التناشز بالمشاركة، فهو اتجاه جديد، وقد قدم هذا الاتجاه بعض الادلة على ان الناس يمكن ان يظهر لديهم التناشز بالمشاركة، حيث ان الروابط

القوية جدا (مثل رابطة الدم) بين شخصين، فان القلق والتناشز الذين يعيشه احدهم سيظهر على الاخر، كما في حال الزوجين عندما يتعلق امر التناشز بنتائج مقلقة لاحد الأولاد، عندها سيظهر التناشز على كليهما بوضوح يتيح للاولاد الاخرين قراءة علامات التناشز على وجه الابوين .

النظرة البديلة للتناشز The Alternative Theory of Dissonance

نظرية التناشز المعرفي (الادراكـي) لها تاريخ غير مستقر في علم النفس الاجتماعي| ان فكرة فيستنجر الاصلية للتناشز كانت قد نقحت وعدلت وصارت اكثر وضوحا| بيد ان عملية التناشز لم يكن من السهل ايجادها كما كان يظن مؤسسها الاول، فلعل نظريات مثل نظرية التصور الذاتي self- perception Theory يمكن ان تقدم تفسيرات افضل لعملية تغيير الاتجاهات من نظرية التناشز المعرفي. وبالرغم من ذلك فان نظرية التناشز المعرفي (الادراكي) ظلت على الدوام واحدة من اكثر النظريات قبولا في تفسير تغير الاتجاهات ومظاهر السلوك الاجتماعي الاخرى . لقد انتجت اكثر من الف دراسة ايجابية بين مؤيد ومخالف ولعلها ستستمر لزمن طويل قادم كاحدى دعائم علم النفس الاجتماعي .

تغيرالاتجاهات عبر الزمن Attitude Change Over time

الى هذا الحد كان التركيز منصبا على الاستجابات المباشرة والانية للاتصال. كما هو الحال في معرفة النتائج المترتبة على حديث متلفز او عبر الراديو او حديث مع صديق وعلاقتها بتغير الاتجاهات . بيد انه في حالات كثيرة نحب ان نعرف كيف تتغير الاتجاهات عبر الزمن. وبشكل خاص نود ان نعرف تأثيرات التعرض المستمر لرسالة ما واي تأثيرات يمكن ان تبقى بعد انتهاء التعرض للرسالة .

التغير التلقائي للاتجاهات Spontaneous Attitude Change

الاتجاهات تبدو اقوى عندما يحملها الناس لفترات طويلة. لقد قام تيسر Tesser (1978) سلسلة من الدراسات حول تغير الاتجاهات، ليجد ان التفكير حول موضوع الاتجاه سيجعل الاتجاه اكثر تطرفا| وفقا ل " تيسر " فانه عندما يعيد الناس النظر او

يعيدون صياغة مدركاتهم او معارفهم، كما ان الضغوط تدفعهم نحو تقييم اتجاهاتهم بطريقة اكثر تركيزا، فاذا انفقت زمنا اطول من المعتاد بالتفكير في صديقتك (شريكتك او زوجتك) فلعلك ستحبها بطريقة افضل، حيث يمكنك حينئذ تذكر مواصفات نوعية جيدة فيها اوقات جميلة انفقتها معها، ولعلك تعيد تفسير بعض المواقف الاقل متعة معها التي تختزن في ذاكرتك لتجد لها عذرا فيما فعلت. واذا فكرت بعدوك بنفس الطريقة فلعلك ستكرهه اكثر .

أساسا، فرضية تيسر تقول ان التفكير حول قضية ما ستنتج قطبية في الاتجاه، لان التفكير يسمح للناس بتوليد اتجاهات اكثر اتساقا، ولكن هذا النشاط المعرفي (الادراكي) يستلزم قاعدة بناء معلوماتي بخطة موجودة اصلا لدى الافراد، وبدون ذلك سيكون من الصعب التكهن بتوليد معتقدات جديدة (اتجاهات معدلة) او اعادة تفسير وتشكيل الاتجاهات القديمة .

استمرارية تغير الاتجاهات Persistence of Attitude Change

بشكل عام يبدو ان تذكر تفاصيل مناقشة ما تتلاشى مع الزمن، حيث انها تتناقص بسرعة في البداية ثم تؤول الى الزوال فيما بعد، وبالعموم فان استمرارية التغير في الاتجاهات لاتعتمد بالضرورة على استذكار التفاصيل. ان عملية استذكار التفاصيل لها اهمية ثانوية، والاهمية القصوى تحدث فيما بعد عندما تحدث اشياء تعيد للذاكرة على شكل اشارات حوادث سابقة، وليست الحوادث ذاتها، مثل مصداقية المصدر، وقد وجد كيلمان وهوفلاند 1953)) عندما تحكموا بمصداقية المصدر، انه كلما قدموا مصدرا موثوقا كلما كان بمقدورهم انتاج تغيير اكبر في الاتجاهات. وعندما قدموا مصدرا اقل مصداقية، واخفوا عمدا المصدر الاكثر مصداقية، لاحظوا انه بعد ثلاثة اسابيع صار المصدر الاقل مصداقية موثوقا أيضا، وهذا الارتداد في الرسالة الاقناعية بالمصدر الاقل موثوقية يسمى " التأثير النائم sleeper effect " . ان نظرية التناشز المعرفي هي احدى النظريات المفسرة لزيادة فعالية المصدر ذو المصداقية الواطئة، حيث ان المستقبل بحسب " هوفلاند واخرين 1953" بالاصل يتلقى جزأين من المعلومات، هما الرسالة وتوصيلها من مصدر ذو مصداقية واطئة، ومن

ثم فان المستقبل يستذكر كلاهما، ولكن المصدر ذو المصداقية الواطئة يعمل كعامل تضعيف من شأنه ان يدفع المستقبل لاهمال او تقليل اهمية الرسالة، ينتج عن ذلك تغير مباشر قليل في الاتجاهات. وحيث يمضي قدما، فان مصداقية المصدر ستصبح بشكل متزايد منعزلة عن الرسالة، ذلك لان المستقبل سيتذكر الرسالة وينسى قائلا، والرسالة عندئذ ستكون اكثر اقناعا مع الزمن، حيث انها تضعف بشكل متزايد الوصمة التي تربطها بالمصدر ذو المصداقية الواطئة .

وهناك تفسير بديل اخر هو فرضية اضمحلال الاختلافات differentiation decay والتي تفترض ان تأثير المصدر (كما في المصدر ذو المصداقية الواطئة) في عملية الاقناع تتبعثر او تتبدد اسرع بكثير من تأثير الرسالة نفسها، والسبب يعود الى صعوبة تذكر كلا من الرسالة والمصدر اكثر من تذكر موقع الشخص الجديد في القضية. حالا بعد سماع الرسالة فان كلا من تقليل المصدر والرسالة يجدان لنفسيهما مكانا في الذاكرة، لذا فان التغيير المباشر للاتجاه سيظهر بشكل بسيط جدا، ولكن بعد عدة ايام فان تأثير المصدر ربما يختفي، بينما تختزن الرسالة وتحدث طفرة في تغيير الاتجاهات توصف ب (التأثير النائم) .

ان تطبيقات التأثيرات النائمة يجب ان تحدث بشكل رئيسي عندما يتبع الرسالة المصدر، فاذا علمت لتوك ان المصدر ذو مصداقية واطئة بعد سماعك الرسالة فانك تكون قد استمعت للرسالة واخذتها مأخذا جديا، ولكن اذا علمت ان المصدر ذو مصداقية واطئة قبل سماع الرسالة، فانك ربما لاتعير اي اهتمام للرسالة، وعليه فلا يحدث اي تأثير اقناعي .

والنتيجة انه عندما يعرف المصدر ذو المصداقية الواطئة قبل الرسالة، فان ذلك من شأنه ان يعيق اي تأثير جوهري للرسالة في اللحظة والتو او فيما بعد، وسوف يحدث تغيير بسيط للغاية في الاتجاهات. اما اذا عرف المصدر مباشرة بعد سماع الرسالة فان "التاثيرات النائمة" تعمل عملها، صحيح ان المصدر ذو المصداقية الواطئة قد يقلل من التأثيرات الاولية للرسالة، ولكن تغير الاتجاهات يمضي قدما عندما تقاس تأثيراته بعد ستة أسابيع، حيث من المفترض ان المصدر يفقد تأثيره تماما، فيما يظل

تأثير الرسالة قائما. ان المصدر ذو المصداقية الواطئة ليس المؤشر الوحيد المعتمد في التعريف بالرسالة وقياس تأثيراتها، انما يمكن احداث تغيير في الاتجاهات بطريقة صناعية، عندما يتم تحذير المتلقي بما يعتزمه المرسل، فالناس سوف يعاندون بشدة عندما يعلمون ان المصدر يحاول اقناعهم ولكن مع الوقت يلاحظ ان التغيير في الاتجاهات يزداد، على افتراض ان " هوية المصدر " ستؤول الى النسيان .

واذا كان هناك درسا من كل هذا، فانه ليس هناك شيء اسمه "غداء مجاني" للقائم بعملية الاقناع، فالمصدر ذو المصداقية الواطئة ربما يستطيع انفاذ الرسالة، ولكن الرسالة ستبقى دائما مكشوفة وضعيفة، او ربما يستطيع احدهم للحظة ان يخدع شخصا ما لتغييره عن طريق عدم تحذيره من نية المرسل، ولكن مع الوقت سيذهب التأثير الاقناعي ادراج الرياح sears et al 1991).

خلاصة

اتضح مما تقدم ان تغيير الاتجاهات ليست مهمة عبثية غايتها القصوى التلاعب بمصائر الناس وتحويلهم الى كائنات سلبية يمكن التحكم بهم عن بعد ولكنها طريقة مفيدة في الازمات خاصة، حيث يحتاج المجتمع جهد كل فرد فيه لكي يكون مع الاخرين في مواجهة هذه الازمات وبما اننا نخضع للتهديد المستمر من قبل قوى ووكالات متخصصة بالاقناع وتغيير الاتجاهات، اما لاضعاف الروح المعنوية، بالشائعات والدعاية، او من اجل الحصول على موطيء قدم في سوق لترويج بضاعة سياسية او اقتصادية، وعلى ذلك فان الدراية بوسائل واساليب تغيير الاتجاهات قد تهم المواطن قبل الدارس، والدارس قبل المواطن، والسياسي قبلهما معا .

الفصل السادس

الجماعة والقيادة

GROUP & LEADERSHIP

مقدمة

دراسة الجماعة والقيادة تكتسب أهمية خاصة في علم النفس الاجتماعي كونها احدى اهم مكونات المجتمع، واذا كان الفرد صنيعة المجتمع فان الجماعة اول حاضنة وأول مدرسة وأول مؤسسة لتدريب الافراد على الامتثال الاجتماعي وعلى القيام بدور في اعلى الهرم الاجتماعي او في أدناه، ليكون بائعا متجولا او صانع قرار، قاضيا او جلادا، معلما او وزيرا، حارسا ليليا او سائسا لخيل السلطان.

من رحم الجماعة تولد الأدوار والمكانات التي نحصل بمقتضاها على مواقعنا داخل الهيئة الاجتماعية.

الجماعات الاجتماعية Social Groups

الجماعات الاجتماعية حلقة وسيطة بين الفرد والمجتمع وهي ميزة نشترك فيها مع بعض الاحياء في كوكبنا الصغير هذا، مع الفارق اننا ننتمي للجماعات على وعي منا، كما ان بمقدورنا ان نختار - احيانا - الجماعة التي نحب ولكننا في الاغلب نحيا ونموت داخل جماعات لا نستطيع الفكاك منها ولا الانفصال عنها بحكم عوامل اجتماعية وبيولوجية ونفسية، ومع ذلك فان قدرتنا على الاختيار تمنحنا هامشا ولو بحدود معينة للانفلات منها والبحث عن جماعة أخرى اكثر ملائمة لحاجاتنا الفردية وتلك ميزة ننفرد بها، وفي كل الأحوال اننا لا نستطيع ان نحيا خارج حدود الجماعة، حتى الافراد الاكثر عزلة كالسجناء والمرضى ومحتجزي المصحات العقلية وحتى الموتى لا يستطيعون البقاء طويلا في عزلة تامة، اننا ننشأ داخل جماعة، نلعب مع

جماعة، نعمل مع جماعة، وندفن في مقبرة مع جماعة حتى لو كنا فى بطون الكواسر. والجماعة تقرر نوع الناس والحياة التي نحياها، ماذا نعمل، اين وكيف نعيش واي لغة نتكلم والاتجاهات التي نحمل والممارسات الثقافية التي نتبنى، وحتى الجماعات التي لا ننتمي لها باختيارنا او بأبعادها لنا تمتلك تأثيرا عميقا على حياتنا. وسط هذا الكم الهائل لتأثيرات الجماعة، فان استقلاليتنا وحريتنا وذواتنا الفريدة هي في الحقيقية ضرب من العبث بسبب محدوديتها.

الجماعات تختلف في شكلها وتركيبها وتنظيمها ووظائفها، بعضها كبيرة الحجم كالامة والجنس وبعضها صغيرة الحجم كالعائلة وفريق العمل، بعضها ذات عمر قصير نسبيا مثل جماعة الأصدقاء والتجمعات الرياضية، بعضها مستمرة من الاف السنين وستبقى لالاف اخرى كالجماعات الدينية والثقافية والعرقية، بعضها مركز مثل طاقم الطائرة او جماعة منتقاة، وبعضها مشتت مثل الاكاديميون وجماعات الاتصال عبر الإنترنت، بعضها منظم تنظيما دقيقا مثل الجيوش وفرق الاسعاف وبعضها منظمة بطريقة عشوائية مثل المارة والتجمعات العفوية.

كل مجموعة اجتماعية يمكن ان توصف بمجموعة من الميزات والخصائص التي توضح تماثلها واختلافها عن الجماعات الأخرى، وهذه الخصائص والميزات يمكن ان تكون عامة جدا كحجم الامة او خاصة جدا كالكاثوليك والمسلمين، وقد اهتم علماء النفس الاجتماعي بخصائص معينة مثل حجم الجماعة، أجواء الجماعة، بناء الجماعة والقيادة اكثر من الخصائص الأخرى (Gergen& Gergen 1981)

الجماعة والتجمع Group an Aggregates

ليس كل جمع من الناس يمكن اعتباره جماعة، فالافراد ذوي العيون الزرق مثلا، او الغرباء المجتمعون في غرفة انتظار للدخول على طبيب الأسنان، او عدد من الناس يجتمعون على الساحل للاستجمام، او عدد من الأطفال وهم ينتظرون الباص، كل هؤلاء لا يمكن اعتبارهم جماعات، انهم في الواقع مجرد جموع من الناس، جموع من الافراد يلتقون فجأة ويتفرقون فجأة، ومثل هؤلاء تجمعات طارئة، مؤقتة، ليست لها اهداف مشتركة او هوية مشتركة، أشبه ما تكون بالحشود التي تتجمع بدون روابط

او انتماء ثم تتلاشى سريعا، اما الجماعة فإنها تتميز بعدد من الخصائص، كالتفاعل والانتماء، الاعتماد المتبادل، الأهداف المشتركة، وإشباع حاجات الأعضاء الذين يتفاعلون وفق أدوار ومعايير محددة كما يؤثر بعضهم في بعض، وقد لخص جونسون وجونسون Johnson &Johnson 1987: 8 ذلك بتعريف شامل بقولهما "ان الجماعة هي شخصين أو اكثر يتفاعلون وجها لوجه وكل منهم يدرك انه عضو في الجماعة كما يدرك ان الاخرين ينتمون الى جماعات أخرى، ويعرف كل منهم انهم يعتمدون إيجابيا على بعضهم بعضا في الوقت الذي يكافحون من اجل تحقيق اهداف مشتركة متبادلة " وعموما مثل هذا التعريف قد أخفق في تحديد حجم الجماعة، واقتصر فيها على الجماعة الصغيرة، كما اغفل كثير من الخصائص الأخرى التي ذكرناها في المقدمة، ومع ذلك فقد استوفى عددا من الخصائص العامة التي تتصف بها الجماعات الصغيرة التي يشعر الفرد بداخلها انها تمثل هويته وانتمائه ومصالحه، وهذا يعطي الجماعة صفة بنائية غير انتقائية وغير عشوائية وليست مهددة بالفناء من منظور الزمان والمكان.

تأثير الجماعة على الأداء الفردي Group Effects On Individual Performance من الأسئلة التي تهم علم النفس الاجتماعي والتي لها علاقة بتأثير الجماعة على السلوك الفردي هي "ماهي التغيرات التي يمكن ان تحدث على أداء الفرد عندما يكون في او مع جماعة؟" لو كنت تعزف على آلة موسيقية، او كنت تقوم بإصلاح سيارة، او كنت تقرأ قصيدة شعرية، او كنت تتمرن في نادي رياضي، ثم جاء شخص ما ليشاهدك، فما الذي يحدث لأداءك، هل سيتحسن الأداء ام يتراجع؟ لقد وجدت بعض الدراسات ان مستوى الأداء يتحسن بوجود الجماعة Hogg & Vaughan 2005)) عما هو عليه لو كان الفرد لوحده، ويزداد تحسنا اذا كان الامر يتعلق بالمنافسة. البورت Allport 1920)) سمى هذه الظاهرة "التسهيلات الاجتماعية " Social Facilitation . هذه النظرية بدأت بالضمور في نهاية الثلاثينات 1930's من القرن الماضي. وفي عام 1965 نشر زيجونك Zajonc أطروحة نظرية تقليدية سماها نظرية الحافز Drive Theory وفيها اعاد الحياة لنظرية البورت "التسهيلات الاجتماعية ". نظرية الحافز تقول بما ان الناس هم على الأغلب خارج

حدود التوقعات، حيث لا يستطيع احد التكهن بما يمكن ان يقوم به الناس بالضبط في موقف ما، فان هناك فائدة واضحة لظهور الناس وهي تعزيز حالة الاستنفار والجاهزية لتحسين الأداء. فالاستثارة الزائدة هي رد فعل غريزي لوجود الناس في موقف متفرج على أداء الفرد، مثل هذه الاستثارة تعمل كحافز من شانه تنشيط السلوك المرغوب فيه والذي يعتبر ميدانيا الاساس (كما هو الحال في العزف على آلة موسيقية او قراءة قصيدة شعرية) فاذا كانت الاستجابة المهيمنة إيجابية نشعر أن العمل سهل، وظهور الناس هنا يعمل على تحسين الأداء، أما اذا كانت الاستجابة المهيمنة سلبية فإننا نشعر أن العمل صعب وشاق، وظهور الناس سوف يشتت الأداء، فلو افترضنا انك تقوم بعزف قطعة موسيقية تعرفها جيدا وقد تدربت عليها طويلا وكنت تحسن أداؤها بينك وبين نفسك، ثم طلب منك عزفها امام جمهور فإنك ولاشك ستقوم باداءها باتقان اشد، اما اذا كانت القطعة المراد عزفها صعبة ولم تحسن أداؤها بينك وبين نفسك أو لم تتعلمها جيدا، وطلب منك عزفها امام جمهور فإنك ولاشك ستعتبر قرارك بعزفها قرارا متسرعا لأنك عندها ستعزفها بطريقة سيئة للغاية.

وبينما ينشغل كثير من علماء النفس الاجتماعي بتدعيم نظرية الحافز، كان كوتريل Cottrell 1972 يعمل على تطوير نظام التقويم الادراكي، وفيه يقول إننا نتعلم بسرعة ان العقوبة أو المكافأة الاجتماعية (عدم القبول أو القبول) التي تأتينا هي ثمرة تقييم الاخرين لنا، لهذا فان وجود الناس سينتج استثارة مطلوبة (حافز) يقوم على التقويم الادراكي المستمد من تقييم الاخرين لما نقوم به.

ان عملية الربط بين وجود الناس والحوافز قد أوضحت بطريقة أخرى، طريقة تجتمع فيها الأضداد، فالانسان بحسب نظرية (الامتاع-الصراع) هو مصدر الامتاع، وبما انه كذلك، فانه عندما يقوم بأداء دور استعراضي امام جمهور فان هذا الدور يخلق صراعا في عملية الانتباه، بين التركيز على أداء المهمة وبين رهبة حضور الناس الذين يقومون بدور المراقب الناقد. وبينما يقود الامتاع وحده الى تشتيت الأداء، فان الصراع الناتج عن توزيع الانتباه ينتج حافزا من شانه تنشيط الاستجابة المهيمنة Dominant Responses (الشيء الذي اتقناه بالعلم او الشيء الذي تعودنا أداؤه

بنجاح) ومن خلال ترافقهم معا (الامتاع-الصراع) فان ذلك من شانه ان يشتت الأداء في المهمات الصعبة، ولكنه يحسن الأداء في المهمات السهلة (لان حافز الامتاع ستكون له الغلبة)Hogg & Vaughan 2005

مهام الجماعة Group Task

لقد ميزت الأبحاث الخاصة بنظرية التسهيلات الاجتماعية بين المهام السهلة والمهام الصعبة ولكنها اقتصرت على المهام التي لا تتطلب تفاعلا او تنسيقا داخليا أو تقسيم عمل، فبينما هناك مهام تقع ضمن هذه الفئة مثل غسل سيارة، او قيادة دراجة هوائية، وهي لا تحتاج مشاهد ناقد او مهتم، على الطرف الاخر هناك تفاعلات تحدث بينما تقوم انت بأداء المهمة، مثل القيام ببناء بيت او لعب كرة قدم او ما شاكل.

ومن المعقول جدا افتراض ان وجود الناس له تأثيرات مختلفة تماما، ليس فقط كوظيفة لحضور الناس على طريقة المتفرج الخامل غير المكترث، او جمهور حي متفاعل مع الأداء (كما في الملاكمة أو كرة القدم) ولكن أيضا له تأثير وظيفي على أداء مهمة معينة. والذي نحتاجه تصنيف لأنواع المهام التي تقوم على عدد محدد من ضوابط المعاني السيكولوجية. والسؤال العملي ..هل ان الجماعة تقوم بأداء المهمة أفضل من الافراد؟ سؤال اجاب عنه ستاينر Steiner 1972 /76)) فيما يسمى (تصنيف المهمة) وهو ينطوي على ثلاثة ابعاد:

1. هل ان المهمة يمكن تقسيمها الى وحدات، ام انها وحدة غير قابلة للتجزئة؟

المهمة القابلة للتجزئة Divisible Task تعتمد على تقسيم العمل، حيث ان الأشخاص المختلفون يقومون بادوارفرعية مختلفة

المهمة غير القابلة للتجزئة A unitary Task لا يمكن معها اختزال المهمة الى إجزاء فرعية، فبناء بيت مهمة قابلة للتجزئة، بينما لعبة جر الحبل غير قابلة للتجزئة.

2. هل ان المهمة مفتوحة على مصراعيها ام محددة سلفا؟

A. المفتوحة: Maximising Task هي المهمة المفتوحة النهايات، والهدف ان ينجز منهاالقدر الممكن

B. المحددة سلفا: Optimizing Task هي المهمة التي تحدد قبل الشروع بأداءها، والهدف هو الوصول إلى المعدل، مع هامش محدود للزيادة والنقصان فجّر الحبل مهمة مفتوحة ولكن تحديد قوة الجذب قبل الشروع بالجذب هي مهمة محددة.

3. كيف ترتبط المخرجات الفردية بإنتاج الجماعة؟

A. المهمة المضافة Additive Task وهي المهمة التي يكون فيها إنتاج الجماعة هو حاصل جمع ما يقوم به الافراد (مجموعة أفراد يزرعون أشجار)

B. المهمة التعويضية: Compensatory Task وهي المهمة التي يكون فيها إنتاج الجماعة هو معدل ما يقوم به الافراد (مجموعة من الناس يقدرون عدد المساجد في بغداد)

C. المهمة الفاصلة: Disjunctive Task وهي المهمة التي تختار فيها الجماعة وتتبنى منتج أحد أعضائها (مجموعة من الافراد يقترحون عدة أشياء للقيام بها في نهاية الأسبوع فتتبنى الجماعة مقترح أحدهم)

D. المهمة الموحدة: Conjunctive Task وهي المهمة التي يحسب فيها إنتاج الجماعة على معدل أبطأ فرد فيها او اقلهم إنتاجا.

هذه الضوابط تسمح لنا بتصنيف المهمات، فمثلا الصراع في الحرب هو وحدة مفتوحة النهايات، وهي مضافة أيضا، بينما تجميع سيارة هو مهمة محددة سلفا ويمكن تقسيمها الى وحدات، وهي تعويضية أيضا. وعلى كل حال، فان ستاينر كان يدرك ان اداء الجماعة بشكل عام ادنى من القوة الحقيقية (الكامنة) للجماعة، والسبب يعود إلى ما يسميه الفقدان اثناء العملية process loss (وهو الفقدان الناتج عن التنسيق بين أنشطة أعضاء الجماعة). كما اكد على فقدان الدافعية (بعضهم يعتمد على بعض فيضعف أداء الجماعة عما تمتلكه من قوة حقيقية).

التراخي الاجتماعي: Social loafing

ان الفقدان اثناء العملية هو، كما اسلفنا، الذي يقود إلى ما سماه البروفيسور الفرنسي رنكلمان التراخي الاجتماعي. والتراخي مفهوم يتعلق بأداء الفرد عندما

يكون داخل الجماعة، وحيث أن الجماعة تتشكل من عدد من الافراد فان اعتماد الافراد على بعضهم البعض عند قيامهم بأداء مهمة محددة من شانه ان يقلل من دافعية الفرد للإنجاز عندما يكون داخل الجماعة عما هو عليه لو كان بمفرده، وفي ذلك قام البروفيسور رنكلمان (Ringelmann 1913) في وقت مبكر من القرن الماضي بإجراء تجارب عديدة لقياس فعالية عدد من الناس والحيوانات والمكائن في أداء واجبات في حقل زراعي. في احدى تجاربه استخدم عدد من الشباب لوحدهم او ضمن مجموعات مؤلفة من اثنين، ثلاثة او ثمانية، يسحبون أفقيا حبلا مربوطا بجهاز لقياس قوة التقلص العضلي (وهو جهاز يقيس كمية القوة المبذولة). لقد وجد أن القوة المبذولة للشخص الواحد تتناقص كوظيفة لحجم الجماعة، وكلما كبر حجم الجماعة كلما قل الجهد الذي يبذله كل شخص في عملية السحب. وقد فسر ذلك على أساس "فقدان التنسيق " او فقدان الدافعية.

التراخي الاجتماعي له علاقة بما يسمى "الباحث عن الخدمات مجانا" وهو الشخص الذي يقوم باستغلال الموارد العامة من دون ان يساهم في ثمن الخدمة والصيانة، وهي تنطبق على من يقود سيارة من دون ان يدفع ضريبة الشارع التي تؤخذ عادة في أوروبا لإعادة تأهيل الشوارع او صيانتها، او ذاك الذي يتمتع بالحدائق العامة او المكتبات او العلاج الطبي او الخدمات البلدية دون ان يدفع ضرائب مناسبة إسوة بالآخرين الذين يتمتعون بمثل هذه الخدمات مقابل دفع الضرائب (طبعا هذا لاينطبق علينا لأننا لا ندفع شيئا من هذا، لان الدولة لم تشرع قوانين ملزمة، ولذلك ترى شوارعنا مليئة بالحفر والنفايات وحدائقنا ومستشفياتنا ومدارسنا متدنية المستوى) والفارق الوحيد بين التراخي الاجتماعي والحصول على الخدمات مجانا هو ان الأول يساهم بجهد اقل في عمل الجماعة بينما لا يساهم الأخير في عمل الجماعة.

وحجم الجماعة له تأثير على مستوى الأداء، حيث لاحظنا انه كلما ازداد حجم الجماعة كلما كان أداء الفرد فيها اكثر تراخيا واقل حماسة، والسبب يعود إلى:

تحقيق العدالة: حيث يعتقد الفرد داخل الجماعة ان الاخرين يتراخون في أداءهم ولهذا فانه يتراخى أيضا، وفي ذلك يرى أنه يحقق العدالة والانصاف.

التوجس في التقويم: حيث ان وجود الفرد داخل الجماعة يمنحه الشعور بالكلية، وانتفاء الشعور بالهوية، بينما حين يكون منفردا يمكن تحديد هويته، وبالتالي يتصرف بطريقة متوجسة تخوفا من التقييمات السلبية.

التطابق مع المعايير: الناس يتراخون بسبب عدم وجود معيار واضح لأداء الفرد داخل الجماعة، فاذا وجد المعيار فان ذلك من شانه ان يقلل التراخي. (Hogg & Vaughan 1995)

تماسك الجماعة Group Coherent

احدى أهم خصائص الجماعة الإيجابية هو تماسكها، اذ يمكن ان تكون الجماعة مفككة اوسائبة أو منظمة تنظيما شكليا وهي متداعية من الداخل، وفي هذه الحالة تفقد الجماعة أبرز خصائصها. ان عملية التماسك التي تحافظ على روح الجماعة وتضامنها ومعنوياتها تعمل على خلق نسيج متين بين أعضاءها وتمنحهم هوية موحدة وتعزز لديهم اتجاهات الدعم المتبادل. والتماسك خاصية متغيرة تختلف من جماعة الى أخرى ومن موقف اجتماعي إلى اخر ومن وقت لوقت، فالجماعات التي تتميز بمستويات تماسك واطئة تبدو وكأنها ليست جماعة وهذا المسمى قد يهدد جوهر الجماعة. وكما اسلفنا فان العملية النفسية لتحويل تجمع من الافراد الى جماعة يكون التماسك بين أعضاءها مجرد مسمى يستخدم لوصف خاصية الجماعة ككل، ولكنه في الوقت ذاته مسمى نفسي يصف العملية النفسية للفرد الذي يحدد تماسك الجماعة.

لقد عرف فيستنجر وآخرين Fiestenger et al 1950)) التماسك على انه ميدان لقوى مستمدة من جاذبية الجماعة وأعضائها ومن الدرجة التي تشبع فيها حاجات وأهداف الفرد، والحصيلة المكافئة لقوى الجاذبية هي التي تنتج التماسك المسؤول عن استمرارية عضوية الجماعة والتمسك بها. ولأن مفهوم ميدان القوى Field of forces"" من الصعب تحديده اجرائيا، ولان النظرية ليست دقيقة في تحديد "التماسك " فان علماء النفس الاجتماعي قاموا بتبسيط المفهوم من خلال التأكيد على دور جاذبية الجماعة او جاذبية العلاقات الشخصية داخل الجماعات.

من الملامح المألوفة لعدد كبير من الجماعات هو دخول أعضاء جدد وخروج أعضاء قدامى. وفيما تتم تنشئة الأفراد داخل الجماعة، فان الجماعة بدورها تأخذ شكلا معينا يسهم الافراد في صنعه. والجماعات أبنية ديناميكية تتغير باستمرار عبر الزمن.

وعلى كل حال، فأن هذا الجانب من ديناميكية الجماعة لم يحصل على رعاية كافية من قبل علماء النفس الاجتماعي، الذين اتجهوا نحو التحليلات الأكثر ثباتا والتي تستبعد عامل الزمن، وقد رأى عدد من علماء النفس الاجتماعي ان ذلك من شأنه ان يضعف القوة التفسيرية للنظرية النفسية الخاصة بسلوك الجماعة وعلاقات أفرادها. لقد أخذ عامل الزمن بجدية اكبر في دراسات علم النفس التنظيمي وعلم الاجتماع الصناعي، خصوصا في دراسات القناعة في العمل، التسرب والغياب والتحاق أعضاء جدد في الجماعة، وعلى كل حال، لقد وضع توكمان Tukman 1965)) خمسة مراحل مهمة ومتعاقبة لتطور الجماعات الصغيرة هي:

مرحلة التشكيل: وهي مرحلة توجهات وتآلفات.

مرحلة الاقتحام: وهي مرحلة صراع بين الأضداد على مراكز القوة، حيث ان الأعضاء يعرفون بعضهم البعض معرفة جيدة للبدء بالعمل سويا للتغلب على الاختلافات حول الأهداف وطرق العمل وتقليل حدة الصدام.

وضع المعايير: المتبقي من المتصارعين في المرحلة السابقة (مرحلة الاقتحام) يعمدون لوضع قواعد للاجماع، التماسك، الشعور بالكلية والهوية والغرضية.

الأداء: في هذه المرحلة تبدأ الجماعة بالعمل بسلاسة كوحدة وفق معايير وأهداف ومناخ اجتماعي مشترك.

حديثا قدم مورلاند وليفن Moreland & Levine 1993)) نموذج تنشئة الجماعة من اجل وصف وتوضيح الممر الذي يسلكه الافراد داخل الجماعة عبر الزمن، لقد ركزوا على العلاقة الديناميكية بين الجماعة وأعضائها عبر دورة حياة الجماعة.

الملامح الفنية لهذا التحليل سلطت الضوء ليس فقط على كيفية تغير الافراد من اجل حصولهم على موقع داخل الجماعة، ولكن أيضا على قدرة الافراد الجدد قصدا او بدون قصد على ان يكونوا مصدرا جوهريا للإبداع والتغيير داخل الجماعة. ان العمليات التي تنطوي عليها تنشئة الجماعة هي:

تقييم يشير إلى قيام الأفراد بمقارنة مستمرة لمكافآت الجماعة في الماضي والحاضر مع مكافآت العلاقات البديلة المتوقعة، وهذا يعني إن الجماعة تقيم الأفراد من زاوية مساهمتهم في حياة الجماعة، وخلف هذه الفكرة يقف افتراض أن لدى الأعضاء أهداف وحاجات من شأنها ان تخلق توقعات، وهذه التوقعات تصل إلى الحد الذي يمكن ان تتحقق، وعندها يحصل القبول الاجتماعي، والا فأن الفشل او مجرد توقع الفشل في تحقيق التوقعات من شانه ان يخلق رفضا اجتماعيا، يقود إلى أفعال لتغيير السلوك اوافعال لرفض الأفراد اوالجماعة ذاتها.

تقييم تأثيرات التزام الفرد بالجماعة والعكس بالعكس بطريق مباشر جدا، وعلى كل حال فأن الالتزام قد لا يكون متوازنا دائما، فربما تكون الجماعة اكثر التزاما بالفرد وربما يكون يكون الفرد اكثر التزاما بالجماعة، وفي كلا الحالين يتولد ضغط باتجاه التوازن في الالتزامات الذي ينتج عنه موافقة الفرد على اهداف الجماعة وقيمها كما يتولد رابط قوي بين الفرد والجماعة ورغبة متبادلة لاستمرار العضوية.

انتقال الدور الذي يشير إلى انقطاع علاقات الدور بين الفرد والجماعة، وهذا الانقطاع يغطي عددا من المتغيرات المرتبطة بالالتزامات بين الفرد والجماعة الذي يعتبر المحك الأساس لحدوث الانتقال في الدور.

ان انتقال الدور يمكن ان يكون سهلا وناعما عندما يكون الفرد والجماعة متساوون في التزامهم تجاه بعضهم البعض ويلتزمون بنفس المعايير، ولكن اذا كان الالتزام غير متوازن والمعيار في القرارات غير متناغم بينهم فان ذلك من شانه ان يقود إلى الصراع حول ما اذا كان انتقال الدور سوف يحدث او لا يحدث. ولأن علاقة الدور تعتبر جوهرية لديمومة واستمرارية الجماعات فان الباحثين في علم النفس الاجتماعي حددوا ثلاثة أنواع من الأدوار:

اللاعضوية: ويشمل ذلك الأعضاء المحتملين الذين لم يلتحقوا بالجماعة بعد، وأولئك الذين فقدوا عضويتهم.

شبه الأعضاء: ويتضمن ذلك الأعضاء الجدد الذين لم يحصلوا بعد على كامل العضوية، او الأعضاء الهامشيون الذين فقدوا مكانتهم كأعضاء فاعلين.

الأعضاء بكامل العضوية: وهؤلاء هم الذين يرتبطون بشكل وثيق بالجماعة والذين يمتلكون كافة الامتيازات والمسؤوليات المرافقة لعضوية الجماعة.

معايير الجماعة Group Norms

ويقصد بها المعتقدات المشتركة لماهية الفعل المناسب لأعضاء الجماعة، وعلى نفس الصعيد تصنف المعايير على أساس التماثل في السلوك الذي يحدد هوية الجماعات، فيما يزودنا الانقطاع المعياري بأشكال الجماعات المختلفة من الخارج، فمثلا، سلوك الطلاب والاساتذة في الجامعة تحكمه معايير مختلفة كليا، وسواء كان المقصود طالبا أو أستاذا فأن هناك دائما توقعات واضحة للسلوك المعياري لكل منهما.

المعايير Norms والانماط Stereotypes مفهومان متقاربان جدا ، فالسلوك المعياري والسلوك النمطي يعطيان نفس المعنى ورغم ذلك فأن التقاليد البحثية تفصل بينهما، فالمعايير تشير إلى السلوك الذي يشترك فيه أعضاء الجماعة بينما تشير النمطية الى التعميم المشترك حول الجماعات الأخرى، وقد جرت محاولات لتجسير هذه الهوة بين المفهومين اذ أنهما في المحصلة لهما نفس المدلول. وعلى كل حال فأن المعايير قد تأخذ شكل قواعد خارجية (ظاهرية) معززة بتشريعات وقوانين مثل المعايير التي لها علاقة بالملكية الخاصة، التلوث، والعدوانية، او قواعد داخلية غير منظورة تؤخذ كمسلمة خلفية للحياة اليومية. ان المعايير المتخفية او غير المنظورة على راي كارفنكل Garfinkel 1967)) هي لصيقة جدا بالحياة اليومية، وتحسب على أساس ارتباطها بنمط السلوك الغرائزي، وبما أن المعايير تمتلك تأثيرا كبيرا على السلوك، فإنها تعمل كاطار مرجعي فيه ومن خلاله نحدد موضع سلوكنا في عملية الامتثال الاجتماعي.

بناء الجماعة Group Structure

التماسك والتنشئة والمعايير كلها تشير إلى التماثل داخل الجماعات، ومع ذلك فقد لاحظنا أيضا نوعا من المعايير المختلفة داخل الجماعة الواحدة من شأنها أن تدفع بعض الافراد نحو الهامش او الخروج من الجماعة لأسباب لها علاقة بالادوار والمكانات والمصالح. وعلى كل حال فان بعض الجماعات الصغيرة لديها مساواة نسبية بين الأعضاء وانهم يتصرفون بطريقة متماثلة الى حد التطابق في فعالياتهم وعلاقاتهم مع بعضهم، ولكن ذلك لا يحدث على الدوام، ففي تركيب الجماعات نستطيع أن نلمس تمايزا ملحوظا في الأدوار والمكانات وشبكة العلاقات. والجماعات الى جانب ذلك تنقسم إلى جماعات فرعية وتتوزع فيها الأدوار والمكانات الى أدوار ومكانات مركزية أو هامشية او بينهما.

الأدوار Roles

الأدوار تشبه كثيرا المعايير التي تصف وتحدد السلوك، فبينما تجد المعايير طريقها للتطبيق مع الجماعة ككل، تجد الأدوار طريقها للتطبيق مع الجماعات الفرعية، وفيما تتمايز المعايير بين الجماعات فانها ذات طبيعة موحدة داخل الجماعة الواحدة، وعلى النقيض من ذلك فان الأدوار مصممة خصيصا للتمييز بين الناس داخل الجماعة من اجل مصلحة التنظيم داخل الجماعة.

الأدوار ليست بشرا انها وصفه سلوكية تعزى للناس، ويمكن أن تكون رسمية وخارجية كما في "طاقم الطائرة" او غير رسمية وضمنية مثل "جماعة الأصدقاء" . والادوار قد تنشأ داخل الجماعة لأسباب كثيرة منها:

انها تمثل تقسيم عمل داخل الجماعة (في الجماعات البسيطة جدا فقط لا يوجد تقسيم عمل)

انها تحدد بوضوح التوقعات الاجتماعية داخل الجماعة وتزودنا بمعلومات عن كيفية ارتباط افراد المجموعة مع بعضهم البعض.

انها تزود الأعضاء بصورة عن الذات والمكانة داخل الجماعة. فهي، في الواقع ، تنشأ لتسهيل وظائف الجماعة.

حين نتبنى المنظور المسرحي عند الحديث عن أفعال الناس او أدوارهم المفترضة، فإننا نكون على حق جزئيا، ذلك لأننا نفترض ان الأدوار تشبه كثيرا الممثلين الذين يلعبون أدوارا مختلفة في مسرحية، ولكن عدد من الناس يروننا في أدوار معينة فقط ثم يستدلون منها كيف نبدو في حقيقة الامر.

المكانات Status

الأدوار ليست متساوية في القيمة، بعض الأدوار اكثر قيمة واكثر احتراما لهذا فهي تعطي مكانة اكبر لشاغل الدور، والمكانة لذلك تعني الموقع الذي يشغله الفرد عندما يقوم بأداء دور معين، فالدور ذو المكانة العالية في معظم الجماعات هو دور القائد، وبالعموم فأن الأدوار ذات المكانات العالية او شاغليها يميلون للحصول على الخاصيتين التاليتين:

السؤدد Supremacy

الابتكار (النزعة نحوتقديم أفكار وأنشطة تتبناها الجماعة)

هاتين الخاصيتين لاتتحققان منفردتين، انهما معا يمنحان شاغل الدور المكانة الرفيعة التي يسعى اليها، فالسؤدد لا يأتي الا من خلال نشاط القائد وافكاره وسلوكه الذي يقود إلى تنشيط عمل الجماعة وتحقيق مصالحها. ان طرح الأفكار وحده لا يكفي لإقناع أعضاء الجماعة ما لم يكن القائد يتمتع بمواصفات تؤهله للحصول على السؤدد وبالتالي تتلقى الجماعة أفكاره برحابة.

ان تراتب المكانات داخل الجماعة ليست ثابتة، ولعلها تتبدل مع الوقت ومن موقف لآخر، خذ مثلا فرقة الأوركسترا الموسيقية، حيث يمكن لعازف الكمان ان يأخذ الدور ذي المكانة الارفع بين زملائه في أداء قطعة موسيقية معينة ولعله لا يكون كذلك في أداء قطعة موسيقية أخرى، بينما يكون ممثل نقابة الفنانين الارفع مكانة عندما يقوم بدور المفاوض نيابية عن الفرقة مع الإدارة.

أدوار معينة داخل الجماعة تمتلك قوة تأثير اكثر من سواها، ولذلك فهي اكثر جاذبية ولعلها تثير حالة من التنافس لاشغالها، فأما الذين لا ينجحون في الحصول على هذه الأدوار فانهم قد يصلون إلى استنتاج انهم اقل قدرة من أولئك الذين

ينجحون في الحصول عليها، لهذا تظهر رؤية مشتركة في ان الذين يشغلون الأدوار الجذابة هم اعلى من الاخرين مكانة واحتراما. ان هرمية المكانات تصبح على الأغلب مؤسسية، وعندها فان الأعضاء لا ينخرطون في مقارنات اجتماعية منظمة ومستمرة، ولكنهم ببساطة يفترضون ان الأدوار الخاصة هي ذات مكانة اعلى من أدوارهم وهم يستوعبون ذلك عن قناعة.

الجماعات الفرعية Subgroups

معظم الجماعات تقريبا تنقسم إلى جماعات فرعية، هذه الجماعات الفرعية يمكنها ان تعشعش داخل الجماعات الكبيرة، مثلا كليات عديدة داخل الجامعة واقسام كثيرة داخل الكلية، وعلى كل حال فان عدة جماعات فرعية تمثل فئات اكبر ولها أعضاء خارج الجماعة الكبيرة، فمثلا علماء النفس الاجتماعي ضمن قسم علم النفس هم أيضا أعضاء في الجمعية النفسية العراقية ولعل بعضهم أعضاء في احدى الجمعيات النفسية العالمية، في هذه الحالة الجماعات الفرعية لا تعشعش فقط ولكنها عابرةCross-cutting للجماعة الكبيرة.

ان عمليات الجماعة تتأثر بشدة ببناء الجماعة الفرعية، والمشكلة الأساسية هي ان الجماعات الفرعية يمكنها أن تنشغل بمنافسات داخل الجماعة نفسها والتي تؤدي أحيانا الى الحاق الأذى بالجماعة ككل، فمثلا الانقسامات في شركة يمكن ان تأخذ شكل منافسة صحية، بيد ان خطوة إضافية بهذا الاتجاه يمكن ان تقلب المعادلة لتتحول الى صراع مميت. وحين تنطوي الجماعات على جماعات فرعية مختلفة أيديولوجيا او في قيمها المركزية واتجاهاتها فأن انشطارا يمكن ان يحدث، حيث ان احدى الجماعتين تشعر ان الجماعة الأكبر لم تعد تمثلها قيميا، وهذا من شانه ان يخلق صراعا شديدا يؤدي الى تمزيق الجماعة الكبيرة، وهذه غالبا نجدها في الجماعات السياسية والدينية والعلمية أيضا.

الأعضاء الهامشيون Marginal Members

عدد كبير من الجماعات ان لم يكن معظمها، لها أبنية تعتمد على نوعين من الأعضاء:

الذين يجسدون خصائص الجماعة بشكل أفضل، وهم الأعضاء الذين يتعنقدون في المركز او حول المركز، وهم الأعضاء النموذجيون

أولئك الذين ليسوا كذلك، "الهامشيون"

الأعضاء النموذجيون على الأغلب لهم تأثير بالغ على الجماعة وربما يشغلون أدوارا قيادية ومكانات رفيعة فيما يكون الهامشيون على النقيض تماما. أبحاث وثيقة الصلة بالجماعات أوضحت ان الأعضاء الهامشيون غالبا غير موثوق بهم ويعاملون معاملة «الخروف الأسود» اوالمنحرفون، والأعضاء الذين يجسدون خصائص الجماعة بشكل جيد يضعون الأعضاء الهامشيون على الحدود بين داخل/ خارج الجماعة (لا هم في الداخل ولا هم في الخارج) ويعاملون أشبه بالخونة. ومثل هؤلاء قد يعلنون تمردهم على الجماعة في أي لحظة، وقد يقومون بعقد صفقة مع جماعة أخرى تمنحهم قدرا من الاحترام او تحقق حاجاتهم، على ان يستمروا داخل جماعة تنظر اليهم بمنظار أدنى.

القيادة Leadership

السؤال الأكثر إلحاحا، الذي يسعى علم النفس الاجتماعي الإجابة عنه هو "ما الذي يصنع القائد الجيد؟" وإذا كانت الصفحات القادمة ستجيب عن هذا السؤال، فان الواجب يلزمنا الوقوف عند بعض المنعطفات التي تفضي الى فهم القيادة، دورها وأهميتها الاجتماعية، مثل، القوة Power والسيطرة Control التي ترتبط بربا ط وثيق مع القيادة.

والحق ان مسألة القوة والسيطرة هما من الخبرات التي يتعرف عليها المرء منذ الطفولة الباكرة وتستمر حتى الموت، ففي سني الرضاعة المبكرة يمتلك الوالدين سيطرة كاملة على الأبناء وفي مرحلة لاحقة من الطفولة تبذل مجهودات كبيرة لانتزاع السيطرة من يد الوالدين، ففي مرحلة الدراسة يكون موضوع القوة والسيطرة موضوع مهيمن على الطلاب في كل المراحل العمرية عند التعامل مع الطلاب الأكبر سنا، والمعلمين والإدارة التي تسيطر جوهريا على أقدار الطلاب. الناس الذين يعملون

في مؤسسات كبيرة كانت ام صغيرة هم أيضا يدركون مشكلة السيطرة، فالعامل يتعين عليه الاستجابة لمتطلبات المشرف، والأخير بدوره يخضع لسلطة اعلى في تدرج واسع النطاق، وفي الوقت ذاته يواجه الناس سيطرة سياسية، اقتصادية وشرعية. بين الزوجين هناك دائما مشكلة من الذي يملك السيطرة على ادارة شؤون الأسرة المالية، والأطفال وأوقات الفراغ، ومع الشيخوخة هناك غالبا تهديد جدي للقوة التي كان يمتلكها طوال حياته والتي صار يفقدها بتناقص القوة؛ أولا يفقد احدى مصادر القوة "باحالته على التقاعد" ثم يتبعه تناقص متسارع لمصادر القوة البدنية والعقلية حتى يصبح أشبه بالطفل.

أشكال القوة Forms of Power

ماهي القوة؟ معظم الناس يعتقدون ان القوة هي السياسة او السلاح، هذه الصورة تبدو ضئيلة جدا ومحدودة للغاية، ولكي نفهم القوة وتأثيرها يجب أن نحددها بمديات أوسع، فالقوة يمكن ان تعرف على انها القدرة على تبديل أفعال الاخرين Kerman 1974 ، وعندما تتحدد القوة بهذا المعنى فالسؤال الذي يطرح نفسه هو "ماهي أنواع القوة الميسرة للناس؟" وبملاحقة الأنواع المختلفة للقوة التي يستعملها الناس، فان العمليات المهمة التي يقوم بها الناس من اجل سيطرة بعضهم على بعض تصبح واضحة للغاية. ان عملية استعراض أشكال القوة من شانه أيضا استيضاح الفائدة والمسؤولية لكل نوع. وفي ذلك أوضحت جيرجين وجيرجين 1981 نقلا عن فرينج وريفن French & Raven 1957 أربعة أشكال رئيسة للقوة:

قوة المعلومات: Information Power

منذ سنوات نشرت احدى الصحف البريطانية صورة كاريكاتورية لعربي ينام على سرير، وكتبت تعليقا على الصورة يقول "تحت وسادة كل عربي يختبئ إرهابي" ومنذ احداث 11/ 9/ 2001 توالت الشعارات والمنشورات التي تصف العرب بالإرهاب، حتى صار العربي "المسلم" مخلوق خطير، وحينها أيضا كتب الصرب على حوائط المدن شعارا "اذهبوا يا كلاب محمد الى بلادكم" كما غنى أطفال اليهود في الباص

الذي يحملهم وهم في الطريق إلى مدارسهم بفلسطين نشيد "من يمتص دم العرب ثانيا فأنا اول من يفعل ذلك"

الثقافة الغربية ربما تكفل حرية التعبير والقول خصوصا في الإعلام الموجه للداخل، والاعلام هناك رقيب عتيد على الدولة ومؤسساتها، اما الإعلام الذي يتناول غيرهم من الشعوب ففيه تنسيق شديد مع قنوات حكومية سياسية ومخابراتية لتوجيه رسائل تمتلك قدرا من العدوانية والتشويه المغلف بحرية التعبير والرأي واللعبة الديمقراطية، وبحنكة مدروسة بعناية فائقة من اجل تغيير اتجاهات الرأي العام خاصة تجاه العرب والمسلمين الذين بات ينظر لهم، على انهم مخلوقات شديدة التوحش، وانهم خطر على الإنسانية، ولذلك صار الناس قليلا ما يتعاطفون معهم عندما تمعن دولهم او دول حليفة لهم في سياسة قتلهم الممنهج كما حدث في العراق في 2003 وما تلاها وكما يحدث الان في مدن الطوائف العربية.

هذه الطريقة في استخدام المعلومات من قبل وسائل إعلام وصحافة تبدو وكأنها مستقلة ومحايدة وديموقراطية، تستخدم ما يسمى " قوة المعلومات Information Power " ، حيث ان الناس غالبا يتصرفون وفقا لمعتقداتهم واتجاهاتهم نحو العالم، ولما كانت المعتقدات والاتجاهات تعتمد على المعلومات التي يتلقاها الناس من وسائل الاتصال المختلفة، فمن الواضح ان المعلومات مصدر مهم للقوة والتأثير. فالصحافة التي هاجمت العرب، تستطيع أن تغير اتجاهات الرأي العام وتقلب الصورة راسا على عقب لو استلزمت مصالحها ذلك. ومن فوائد "قوة المعلومات" الأخرى انها لو استخدمت ببراعة فإنها قد تثير الرضا والقبول بدل السخط والاستياء لان الهدف قد لا يدرك أن المعلومات التي يحصل عليها متلاعب بها. والناس عموما يقدرون المعلومات التي من شأنها ان تزيد من قوتهم وتشعرهم بالفخر والاعتزاز، ووسائل الاتصال الحديثة الأميركية والأوروبية عموما تمتلك " قوة معلومات " كبيرة وبارعة وهي لدى المتلقي والمشاهد والقارئ ذات مصداقية عالية، وان الناس هناك يؤمنون بما تقول من دون ان تستثير لديهم تساؤلات او مناقشات.

قوة المرجعية Referent Power

تستخدم كلمة Identification للاشارة الى رغبة الفرد للاندماج في خصائص شخص اخر. هذه الكلمة تعني الهوية، والهوية نموذجيا تترافق مع مشاعر إيجابية للشخص الاخر، لهذا اذا حاول احدهم الاندماج مع معلم يحبه فان ذلك يعني أنهما يشتركان في نوعية متشابهة، وربما يتوحد الفرد مع مجموعة مثل فريق كرة القدم او جماعة التآخي او نادي الطالبات، وفي ذلك يعتقد الفرد ان أعضاء الجماعة يشتركون معه في مجموعة من الخصائص والأهداف. هدف التوحد سواء كان معلم او فريق او نادي غالبا يطلق عليه مرجعية الهوية Referent Identification ، وكمرجع للهوية فان ذلك من شانه ان يزود الفرد او الجماعة بكمية محددة من القوة وربما السلطة، فاذا اراد شخص اخر التوحد معك فإنه يقوم بتقليد أفعالك او الأشياء التي تفضلها، فاذا غيرت من سلوكك فان الذين يؤمنون بك على الأغلب سيتبعونك ويغيرون سلوكهم أيضا Grusec 1971 .

القوة الشرعية Legitimate Power

اذا قررت الحكومة زيادة أجور الكهرباء، او فرض ضرائب إضافية على السيارات او البنزين او تغيير السرعة على الطريق السريع، فان مثل هذه القرارات من شانها أن تؤثر على معظم الناس بشكل او بآخر، وقد يقود ذلك الى احداث تغييرات جوهرية في سلوكهم، وحتى لو لم يتفق الناس مع الحكومة على مثل هذه القرارات فانهم ملزمون بطاعتها والالتزام بها لأن الحكومة تمتلك القوة اللازمة لاتخاذ مثل هذه القرارات، وهذه هي "القوة الشرعية "، وهي قوة تستند الى مجموعة من الموافقات الاجتماعية حول من يمتلك الحق لتوجيه السلوك تحت ظروف مختلفة. ففي حالات مثل زيادة الضرائب، او تحديد السرعة على الطرق السريعة فان المجتمع وضع السلطة الشرعية بيد الحكومة، ولكن في قضية مثل أي نوع من الموسيقى تحب ان تسمع او أي تسريحة شعر تود ان تعمل، فان السلطة الشرعية سوف تكون مقيدة. وعليه فان السلطة الشرعية لها حدود وتحتاج الى تخويل من الشعب او من يمثله، وتحدد قوة السلطة الشرعية بعاملين:

1 ـ ان الذين يمتلكون السلطة الشرعية لديهم تخويل شعبي لاتخاذ قرارات معينة.

2 ـ الناس عموما ملزمون لقبول هذه القرارات.

سلطة الخبير Expert Power

بعض الافراد الذين يكتسبون خبرات ومهارات في ميدان معين، مثل الرياضي او عازف القيثارة او مصمم برامج الكومبيوتر او العارف بعلوم الجيولوجيا او الرياضيات، مثل هذه المهارات تمنحهم ما يسمى "سلطة الخبير" وهذه الأشكال من الخبرات ربما يستخدمها الافـراد للحصول على المال، او الحصول على اتباع، او تحسين صورة الذات او الحب. فسلطة رجل الدين تنبع غالبا من معرفته بالقضايا الروحية والمعنوية. وسلطة الزوج في المجتمع الغربي غالبا " سلطة خبير" فالزوجات غالبا يصفن أزواجهن بانهم خبراء اكثر من أي صفة أخرى، والازواج من جهتهم يصفون زوجاتهم على أساس أنهن السلطة المرجعية لهم، وسلطة الخبير عموما تحدد وفقا لمعايير ثقافية.

سلطة الاجبار والمكافأة Reward & Coercive Power

الشخص الذي يمتلك القدرة على مكافأة او معاقبة شخص اخر على فعل قام به، هو شخص يتمتع بسلطة الاجبار والمكافاة. ومن الواضح اننا نستطيع ان نلمس هذه السلطة داخل الأسرة، حيث يتمتع الوالدين بمثل ذلك، ثم تستمر في المدرسة حيث يتمتع المعلم او مدير المدرسة بهذه السلطة.

ان سلطة المكافأة من شأنها أحداث تغييرات نفسية واذعان سلوكي، وعلى النقيض تماما تكون سلطة الاجبار التي تنتج إذعان فقط. المكافأة تؤدي إلى احداث تغييرات لأنها تقدم فرصة للحصول على فائدة، لهذا مثلا اذا طلبت الأم من ابنها ان يقوم بغسل الصحون مقابل ان تعطيه بعض المال فانه قد يقبل العرض لأنه بحاجة لشراء بعض اللوازم، فيكون القيام بهذا العمل قد حفز لديه تغير إيجابي وبنفس الوقت هو يذعن لرغبة والدته. وعلى النقيض من ذلك لو ان الام هددت ولدها في انه إذا لم يقوم بغسل الصحون، فإنها ستحرمه من الخروج هذا المساء، وهي بذلك

تستخدم سلطة القسر والاجبار، الابن هنا يواجه بديلين سلبيين، فهو لا يرغب في غسل الصحون، وفي نفس الوقت لا يريد أن يخسر الامتياز الذي يؤهله للخروج مع أصدقائه هذا المساء، ولعله يذعن لرغبة والدته، ولكنه سوف لن يغير اتجاهاته نحو غسل الصحون، وفي حال استخدام سلطة الاجبارفان الرقابة ربما تكون ضرورية.

طرق السلطة: الشخص ام الموقف Routes to Power: Person/ Situation

على الرغم من اننا جميعا نمارس قدرا من السلطة بشكل ما في علاقاتنا، الا ان السلطة الحقيقية، يعتقد بشكل واسع، انها في أيدي أولئك الذين يتمتعون بموقع قيادي او مكانة رفيعة داخل الجماعات الاجتماعية، فرجال الدولة الذين حصلوا على مواقعهم بالانتخاب او بغيره، يمتلكون القوة للدخول الى كل مفاصل السلطة، فالرئيس يمتلك تخويلا من الناس للحصول على مفاتيح السلطة الشرعية، واذا وافق على قبول الموقع كرئيس فانه سيحصل على امتياز يمنحه سلطة الحصول على المعلومات، وسلطة الخبير، كما يمكنه التدريب على "كيف يصبح مرجعا وآمرا" على عدد من الوكالات الحكومية القسرية، كالامن والمخابرات والقوات المسلحة. والسؤال هنا.. لماذا يحصل بعض الافراد على موقع السلطة فيما لا يحصل عليها أخرون؟ والجواب على مثل هذا السؤال يؤكد على نوعية القادة وخصائص الموقف، فالمنظرون الذين يؤيدون الخصائص الشخصية يعتقدون أن القادة مخلوقات خاصة يختلفون عنا، وهم مزودون بسمات او مواصفات خاصة تدفعهم دائما للحصول على مواقع عليا، فيما يرى أصحاب نظرية "الموقف" ان الناس الذين هم في القمة تكون قد خدمتهم الصدفة وحدها، حيث يكونون في المكان والزمان المناسبين، وان قصة الكارزما خرافة اخترعها العقل الخائف لأولئك الذين لايمتلكون الثقة بالنفس، وهي كذبة كبيرة اخترعوها لكي تنطلي على الفقراء ولا يصدقها غيرهم. ورغم اننا لا نتبنى أي من هذين الاتجاهين فمن الأنصاف ان نقف على راي الطرفين.

الرغبة في السلطة The Will to Power

يقول عالم النفس الفريد ادلر Adler 1929)) ان كل انسان مدفوع بالرغبة

للسلطة. ففي كل العلاقات يحاول الناس السيطرة على غيرهم، وعلى الرغم من ان هذه الوصفة تعطي انطباعا مأساويا للعلاقات بين البشر، وانها رؤية تشاؤمية الا انها تصلح جدا لتوصيف معظم الناس، ولكن يجب ان نعترف بان عددا هائلا من الناس يفتقدون متطلبات السلطة، مما يجعل نظرية ادلرمبالغ فيها بعض الشيء.

ان الاختلافات الواسعة في حاجة الناس للسلطة وامتلاك مقومات السلطة كانت قد شغلت العديد من الباحثين الذين حاولوا تحديد مواصفات الافراد الراغبين بشدة في السلطة وأولئك الراغبين في السلطة والحاصلين عليها، من بين هؤلاء ديفيد ونتر (D. Winter 1973) ، لقد وجد ونتر ان رغبة بعض الناس في السلطة تشبه إلى حد ما رغبة بعضهم في الإنجاز او الشعور بالانتماء. هذه المشاعر تظهر عند الغالبية العظمى من الناس، ولكنها تظهر عند بعضهم اقوى من البعض الآخر.

ان اكتشاف الحاجات تبدو معقدة بعض الشيء بسبب الحقيقة التي تقول ان السلطة مفهوم غامض، فالناس، مثلا يرغبون في السلطة ويتمتعون بها ولكنهم نادرا ما يعترفون بذلك، فعندما تسأل سؤالا مباشرا عن الرغبة في السلطة فأن الفرد قد لا يجيب عن السؤال بأمانة، فاذا أريد قياس حاجة الفرد للسلطة فينبغي أن لا يدرك هذا الفرد الشيء الذي يراد قياسه. وقد أنهى "ونتر" Winter بحثه عن حاجة الفرد للسلطة باستخدام مقياس "اختبار تصور الموضوع " Thematic Apperception Test، وهذه التقنية تسمح للفرد بمساحة واسعة من الخيارات. فاذا أعطي صورة غامضة وطلب منه التعليق عليها، عندئذ سيمتلك الفرد حرية تخيل أي شيء، وحينها سيسقط الفرد أعمق واكثر شؤونه أهمية، لهذا اذا كان لدى الشخص ، مثلا، مخاوف شديدة من الجنس الاخر وسؤل ان كان بمقدوره ان يكتب قصة حول صورة لشاب وشابة في وضع يوحي بعلاقة حب. فهنا لابد لمخاوفه ان تظهر في السياق خصوصا إذا لم يكن يعرف الشيء الذي يراد قياسه. القصة غالبا تؤدي وظيفة اسقاطية Projective، من خلالها يمكن معرفة الدوافع الدفينة في اللاشعور. خذ مثلا قصتين كتبتا عن اثنين من فناني السيرك المتخصصين باستعمال الارجوحة ، القصة الأولى كتبت عن فنان سيرك مشهور يقوم بتدريب مساعدة له لكي لا تسقط على الأرض، والقصة الثانية كانت حول حبيبين صادف ان عملا معا كفنانين في ارجوحة السيرك،

وكان الحب قد ساعدها لاعتماد الثقة المتبادلة وقت الخطر اثناء عملهما. في القصة الأولى سجل الكاتب رغبة عالية في الدافعية للسلطة، اما في القصة الثانية فلم تتضمن أي إشارة للرغبة في السلطة على الإطلاق.

الخلفية الاجتماعية التي اشار اليها ونتر Winter فيما يتعلق بموضوع تسلسل الذكور في العائلة زودتنا بمعلومات مهمة عن الرغبة في السلطة، لقد وجد ونتران الولد الأكبر في العائلة، عادة يتمتع بدرجة اعلى بكثير من بقية الأخوة في ممارسة السلطة على افراد العائلة، وهو في ذلك يقوم بتقليد الاب في السيطرة، بينما يتعرض الأخوة الذين يولدون لاحقا لضغوط اقل كي يكونوا مشابهين لابائهم.

خصائص القادة Leaders Characteristic

الناس الذين لديهم ميولا قوية نحو السلطة يحققون أهدافهم في العادة بطريقة اسرع، ولكن ليس كل من يملك سلطة يسعى لتحقيق أهدافه تحت تأثير الميول او الدوافع القوية للسلطة، ذلك ان عدد كبير من القادة السياسيين يستعملون من قبل أشخاص آخرين ليسوا على قدر كبير من الرغبة في السلطة، ولكنهم على قدر كبير من الولاء، ومثل هؤلاء عادة يدينون بسلطتهم لمجهودات الاخرين. في السياسة والاقتصاد وفي حقول أخرى مشابهة، لا يمكن الحصول على السلطة بجهود او طموحات الأشخاص دائما، انها بالأساس صفقة مع الاخرين الذين يختارون أحدا منهم ليكون في موقع السلطة. وإذا أخذنا بنظر الاعتبار الدعم الاجتماعي الذي يساهم في الحصول على السلطة فإننا امام تساؤل حول العوامل الأخرى التي تقود للسلطة، غير الرغبة في الحصول عليها. وهذه الجوانب تنحصر في عاملين مهمين طالما أكد عليها علماء النفس الاجتماعي وهما الملامح البدنية والخصائص الشخصية.

الملامح البدنية Physical Features

هناك دائما أشخاص لديهم بسطة من الجسم تمنحهم دفعة إضافية للتنافس على السلطة، فالرجل معتدل الطول لديه فرصة أفضل من الرجل القصير في الحصول

على موقع مدير لشركة تأمين، ورئيس الجامعة غالبا أطول قليلا من عميد كلية من الكليات (هذا طبعا في المجتمعات التي لديها تنافس طبيعي وشرعي على الوظائف) ومدير المبيعات في شركة أطول من الباعة في الشركة، ومدير محطة القطار أطول من وكلاء المحطة، وبعد ذلك ينظر للطول على انه تفوق في المستوى الطبيعي، مثلما ينظر الأطفال لابائهم. وعندما يسؤل الناس بتقدير طول الأشخاص الذين يحتلون مواقع مهمة فانهم يقومون بتقديرها اكثر مما هي في الواقع، فاذا سؤلوا عن طول الرئيس الأمريكي مثلا فانهم يعطون ثلاثة أنجات اطول ممن يليه في موقع المسؤولية. كما تعطى للقادة خصائص أخرى غير الطول كأن يكون اكبر حجما وله مظهرمميز وعلى درجة من الوسامة.

سمات الشخصية Personality Traits

بالرغم من ان الطول والوسامة والمظهرالجميل ربما تساعد في الحصول على السلطة، الا ان الأنماط الفردية للسلوك هي الأخرى تؤثر تأثيرا بالغا في نجاح القادة وفي اختيارهم. لقد أكدت الأبحاث ان الخصائص الشخصية التي تضفي على القادة نوع من الجاذبية قد تساهم في الحصول على السلطة المرجعية، من هذه الخصائص، الثقة العالية بالنفس، ولغة الكلام المؤثرة والاستقرار النفسي الذي ينفي أي نوع من القلق او التوتر او التردد او التلكؤ. كما ان إظهار التقمص العاطفي والحساسية الشخصية بدرجة تفوق الاخرين، من شأنها تعزيز القدرة على الحصول على السلطة. ومع كل ذلك فأن الشواهد التي تقول ان للقادة سمات وخصائص ليست لغيرهم ينبغي ان تؤخذ بحذر شديد، حيث ان لكل قاعدة استثناءات وان السمات القيادية ليست ضمانا للحصول على موقع سلطوي، ثم ان اتجاه التأثير غير واضح، بمعنى هل ان السمات تساعد الفرد للحصول على درجات عالية في سلم التراتب الوظيفي او السياسي او الاجتماعي، ام ان الموقع الرفيع يساعد الفرد على انماء سماته الشخصية. لقد أوضحنا في الفصول السابقة ان الأفراد لديهم استعدادات فطرية يمكن تنميتها او تخريبها عن طريق الأدوار التي يلعبونها، فاذا انتخب شخص ما ليكون مديرا او رئيسا، فأن ثقته بنفسه ستزداد، وسيتكيف بطريقة افضل، ولعله يصبح

اكثر حساسية نحو الآخرين ، وبعكس ذلك سيفقد استعداداته القيادية لو انه ترك جانبا او أعطي أدوار هامشية.

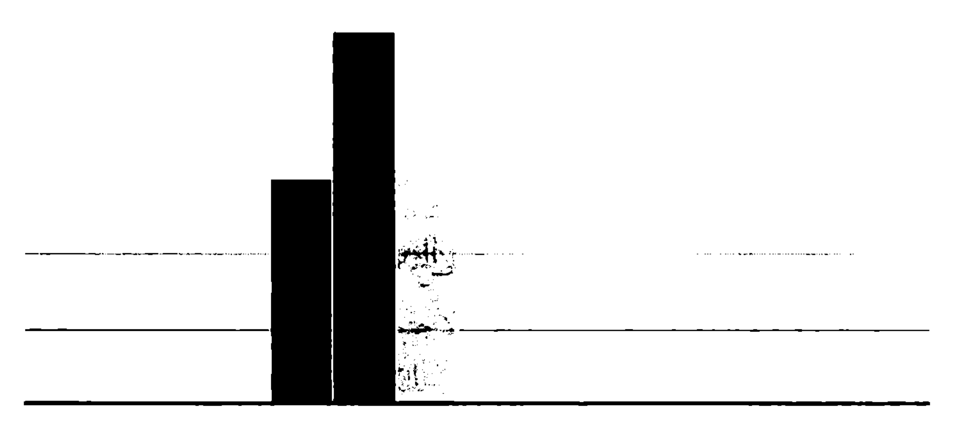
الموقف يصنع القائد Situation Make Leaders

يعتقد بعض النقاد من علماء النفس الاجتماعي انه لولا قيام الحرب العالمية الثانية لبقي اسم ونستون تشرشل نسيا منسيا، فقبل الحرب كان تشرشل قد خسر عدة محاولات انتخاب سياسية، وكان قد عوقب بانزال رتبته العسكرية بسبب قرارات كارثية في البحرية، الى جانب انه احرج حزب العمال الذي ينتمي له كثيرا بسبب سلوكه، حيث كان يوصف بأنه نافذ الصبر، عنيد، حرون ودكتاتور. وعندما اندلعت الحرب كانت بريطانيا بحاجة لقائد بمواصفات تشرشل يستطيع بعزمه وافكاره ان يلهب حماس الناس للدفاع عن بلدهم، والانكليز اختاروه لهذه الأسباب ليقودهم في ظرف لايصلح معه الا شخصية بمواصفات تشرشل. ومهما يكن، يقول جيرجين وجيرجين 1981 "أن الانطباع الأكيد هو ان التاريخ يصنع القائد والقائد لا يصنع التاريخ " p.323

من هذا المنظور يوصف الموقف على انه المسؤول عن صناعة القادة، حيث ان معظم الناس لديهم قوى كامنة بمقتضاها يستطيعون القيام بدور القادة اذا كانت الظروف ترعى مواهبهم. ففي تجربة مثيرة للجدل قام بها هاستورف (Hastorf 1965) من اجل ان يثبت أن معظم الناس لديهم استعدادات ليكونوا قادة، لقد ركزت الدراسة على نوع معين من الناس الخجولين جدا والمنكمشين على انفسهم، من الذين لا يتحدثون بصوت عال ولا يشاركون في مناقشات من أي نوع مع الاخرين، وكان سؤال هاستورف.. هل بالإمكان تكليف هؤلاء الأشخاص بدور قيادي؟ ولأغراض هذه التجربة اختار الباحث 16طالبا ذكرا ثم قام بتقسيمهم الى اربع مجموعات كل مجموعة مؤلفة من اربع أشخاص، وخلال جلسة ضبط قصيرة (تجربة لمدة عشر دقائق) ناقشت المجموعات الأربعة مواد دراسة الحالة، ومن الخلفية وضعت مرآة ذات بعد واحد one way mirror تمكن الباحث فقط من تسجيل ملاحظاته عن مساهمة كل فرد في المناقشة، ومن كل مجموعة تم اختيار واحد هو الأضعف

والأقل مشاركة والأكثر خجلا، ليدخل في التجربة. في الوجه الاول للتجربة اخبر المشاركون بأن أمامهم لوح الكتروني يعرض ضوء احمر او ضوء اخضر (هذه الأضـواء يتحكم بها خبراء في السلوك الاجتماعي يأخذون مواقعهم في غرفة مجاورة) الضوء الأخضر يسمح للمشاركين بالكلام بينما الضوء الأحمر يلزمهم بالتزام الصمت في الوقت المعين. باستخدام الضوء كان الباحث قادرا على تحديد مساهمة الذين لديهم ملكة الكلام وتشجيع الخجولين منهم على الكلام.

شكل 6.1 مشاركة الخجولين جدا في المناقشة



(ظروف التعزيز) 1.قبل الضوء 2. الضوء الأخضر 3. ما بعد الضوء
Adopted from Hastorf 1965

والسؤال... إلى أي مدى نجحت التجربة في تحرير الأشخاص الهادئين (الخجولين). لقد أوضح الشكل 6.1 ان عملية التشجيع أثبتت تأثيرها البالغ، حيث ان مساهمة الأشخاص الهادئين ازدادت بشكل ملحوظ. بعد عشرين دقيقة من التشجيع كانوا قد اخضعوا لاختبار إضافي، حيث قدمت قضية جديدة للمناقشة، وفيها أعطي المشاركون الحق في ابداء الرأي بالقدر الذي يريدون من دون استخدام

لوح الأضواء. وخلال فترة المناقشة النهائية هذه، لم يتخلى القائد الخجول الجديد عن موقعه، بيد أن صوت حديثه لم يبلغ المستوى الذي بلغه في التجربة الأولى، ولكنه لم يهبط الى المستوى الواطيء (مستوى ما قبل التجربة) وعندما سئل زملاؤه ليضعوه في سلم الترتيب بين المتحدثين، رفعوه من المستوى الثالث الى المستوى الثاني. النتائج أشارت الى ان كل شخص يمتلك قوى قيادية كامنة اذا أعطي الفرصة والدعم وان معظم الناس يمكن ان يتعلموا كيف يقودون وياتون بأفكار مثيرة ويحضون بتقدير عال من أعضاء الجماعة التي ينتمون لها.

التفاعل والقيادة Interactions and Leadership

في هذا المفصل سنعرض لوجهتي نظر متعارضتين حول حصول الناس على السلطة، الاتجاه الاول يؤكد على الخصائص الفردية، اما الثاني فركز على حاجات ومتطلبات الموقف، هذين الاتجاهين ياخذان بنظر الاعتبار مساهمة عوامل مختلفة، وكل منهما يمهد لرؤية كيفية حصول الناس على السلطة، بعض العلماء يرون ان هذين الاتجاهين ينبغي ان يعملا بطريقة تكاملية، وذلك أن التفاعل بين الخصائص الشخصية والموقف سيقود إلى تفسير أفضل للسلوك.

نمط الناس ونمط المواقف Type of People and Type of Situations

(الشخص المناسب في الوقت المناسب)

في المدرسة القديمة التي درسنا فيها مناهج الدراسة الثانوية، كان مدير المدرسة فيها شديد جدا، منضبط ، وحريص غاية الحرص على مستوى الأداء، وكان من نتيجة هذه الإدارة، ان التلاميذ تعلموا بسرعة وإتقان مهارات التفكير واكتساب المعارف العلمية وكانت نسبة النتائج اعلى من المعدل بكثير، ولكن المدير كسب كراهية التلاميذ ومعظم المدرسين أيضا بجدارة، وتعالت الأصوات واللغط حول جدوى مثل هذه الإدارة، مما دفع المنطقة التعليمية في الكوت الى استبدال المدير بآخر اكثر مرونة وقريب نفسيا من التلاميذ والمدرسين، ولكنه لم يحقق من نتائج التعلم نصف ما كان يحققه المدير السابق.

هذا النوع من التناقض في أسلوب القيادة يراه العالم فريد فيدلر (Fred Fiedler 1965) شائعا في ادارة الأعمال والادارات الحكومية. فيدلر يعتقد بوجود نوعين من القيادة فقط هما، القيادة الموجهة نحو الواجب Task-orientated ، كما هي الحال مع مدير المدرسة الصارم الذي كان متوجها بصرامته نحو تحقيق اهداف الجماعة، وعلى النقيض هناك القيادة ذات التوجه العلائقي Relationship-orientated كما في شكل الإدارة الثانية الأكثر مرونة والتي تهتم بالحفاظ على علاقات إيجابية طيبة مع الاتباع، ومثل هؤلاء القادة ربما يعتمدون على سلطة الجماعة المرجعية لتحقيق الأهـداف. ولاحظ فيدلر أيضا ان عدد قليل جدا من القادة يتمتعون بخصائص الاتجاهين في آن واحد، فالقائد بحسب رأيه الذي يتمتع بالصرامة لا يستطيع ان يتحول بسهولة الى قائد يحرص على المرونة في العلاقة مع الاتباع، كما ان القائد ذو التوجه العلائقي لا يستطيع بشكل ما ان يتغير نحو القيادة الموجهة نحو الواجب. والسؤال هو... هل ان أي من هذين المنهجين في القيادة مقنعين؟ هل ان الاتباع غالبا يشكون من عدم قيام القادة بأشياء معينة؟ فيدلر يعتقد ان كلا النموذجين يمكن ان يكونا ناجحين، وعلى أية حال، فأن النجاح يعتمد على خصائص الموقف، ووفقا لفيدلر فان مواقف الجماعة متنوعة وفقا للسيطرة على الموقف Situational control، وهو الدرجة التي يفرض فيها الموقف تأثير الفرد على الجماعة. والمواقف التي يسهل السيطرة عليها تنطوي على ثلاث مكونات:

العلاقة المتبادلة بين القائد والاتباع علاقة إيجابية وموثوقة

الواجب مقن، بحيث يسمح للاتباع معرفة ماذا يفعلون

القائد في موقع يسمح له مكافأة او معاقبة الاتباع

فمثلا اذا انتخب أعضاء مجموعة لسباق الزوارق للتو قائدا جديدا بطريقة الموافقة الجماعية، وقام كل عضو بتحديد واجبه وكان الزعيم الجديد يمتلك السيطرة الكاملة فان الظروف تكون قد مهدت لقيادة ذات سيطرة عالية. وعلى الطرف الاخر، اذا كان القائد غير محبوب والطاقم لا يعرف الواجب الذي يجب ان يقوم به والقائد لا يمتلك السلطة النهائية فأن الظروف تكون قد هيأت قيادة ذات سيطرة واطئة.

واذا سلمنا بان القادة يختلفون في توجهاتهم نحو الواجب او نحو العلاقات، وان قدرة القادة في السيطرة على المواقف مختلفة أيضا من واطئة الى عالية ، فالسؤال سيكون... كيف يتفاعل نظام القيادة مع الموقف؟ أي أسلوب سيكون اكثر نجاحا في الموقف المعين؟ فيدلر يعتقد ان القيادة الموجهة نحو الواجب ستكون اكثر نجاحا عندما تهيأ الظروف للقائد السيطرة على الموقف بدرجة اكبر او بدرجة اقل، بينما تنجح القيادة الموجهة نحو العلاقات عندما تكون ظروف السيطرة على الموقف متوسطة. وللمزيد قدم لنا فيدلر الايضاحات التالية:

السيطرة الواطئة على الموقف.Low Situational Control

في هذه الظروف، القائد الذي لديه توجهات نحو الواجب، والذي يضع كل شيء جانبا فيما عدا نجاح الجماعة، قد يحصل على نتيجة افضل من القائد الذي لديه توجهات نحو العلاقات، فلعل القائد يقود الجماعة في موقف كارثي ويحقق النجاح كما حدث مع تشرشل.

السيطرة العالية على الموقف High Situational Control

تحت ظروف تكون فيها الجماعة في احسن حالاتها تنظيما وأداء، ويكون الواجب مقنن بشكل واضح، فأن القائد الذي لديه توجهات نحو الواجب ربما ينظر له على انه يقوم بعمل متميز ولعله يقود الجماعة الى إنجازات عظيمة.

السيطرة المتوسطة على الموقف Moderate Situational Control

عندما تكون العلاقات الجيدة موضع تساؤل، والأعضاء يجهدوا أنفسهم في حساب القضايا الصعبة حول من يعمل ماذا مع أي أسلوب من أساليب السلطة، فأن تأثيرات القيادة التي لديها توجهات نحو العلاقات ربما تحتاجها الجماعة بقوة، ومثل هذه القيادة يمكنها ان تقود الجماعة الى النجاح.

ان نموذج فيدلر افترض ان أسلوب قيادة واحد ليس بالضرورة افضل من الأساليب الأخرى فالتوجهات نحو تحقيق الهدف لا تعني ابدا انها افضل او أكثر نجاحا من القيادات ذات التوجه العلائقي، ولكن تأثير أسلوب القيادة يعتمد بالدرجة

الأساس على الموقف أو الظروف. كل فرد لديه القوة الكامنة لكي يقود اذا وضع في المكان والزمان المناسبين، الإسكندر الكبير كان عمره ستة عشر عاما فقط عندما قاد المقدونيين لانتصارات عظيمة ، كما ان وليم بت[(1)*] W.Pitt كان رئيس وزراء بريطانيا بعمر 24 سنة.

تكلفة ورصيد القيادة Leadership credits & Costs

إذا كانت نظرية فيدلر قد شددت بقوة على أهمية العلاقة بين القيادة ونوع الموقف فإنها أغفلت الحصول على السلطة او فقدانها. وبما أن العلاقة بين القيادة والاتباع نادرا ما تكون مستقرة، فأن فهم القيادة يستلزم معرفة عملية فقدان او اكتساب المكانة عبر الزمن، والمفتاح لذلك هو من خلال ما يسمى التعامل الشخصي Interpersonal Transaction، حيث ان القيادة تقوم على نوع من أنواع الصفقات التجارية Business Deal، وان كل مشارك يسعى للاستفادة بأكبر قدر ممكن وبأقل الخسائر. الاستفادة قد تكون من أي نوع؛ سياسة حكيمة لامة من الأمم، انتصارات لفريق من الفرق، تعهدات لجماعة الأخوة، وقت جميل مع أصدقاء، المهم جدا هو ان نفهم كيف تستطيع القيادة ان تساهم في جعل كل فرد داخل الجماعة يعمل من اجل فائدة الجماعة ككل، فالمرشح للقيادة في الجماعات التي ذكرناها أعلاه قد يكون اكثر قدرة على حل المشكلات. وفي الجماعة الرياضية ربما يستطيع احد الأعضاء ان يحقق انتصارات رياضية

لفريقه، فيما يكون احد أعضاء جماعة الأصدقاء اكثر قدرة على الملاطفة والظرافة، وكلما قدم الفرد اكثر للجماعة فان الجماعة تكافؤه بالمقابل، والقيادة او المكانة هي مكافأة رئيسية تمنحها الجماعة لفرد من داخلها، فاذا قام عضو من أعضاءها بأعمال لخدمة الجماعة اكثر من سواه لرفع روحها المعنوية فربما ينتخب كرئيس للفريق في مقابل مجهوداته Hollander 1980)).

---

(1) * وليم بت سياسي بريطاني ، وهو ابن وليم بت الأكبر رئيس وزراء بريطانيا الأسبق، تولى رئاسة الوزراء في بريطانيا مرتين من 12/ 19/ 1783 ـ 03/ 14/ 1801 ومن 05/ 10/ 1801 ـ 03/ 14/ 1806

لقد لاحظنا فيما تقدم عدة أنواع من السلطة ووجهات النظر البديلة لاكتساب الناس المواقع والمكانات داخل الجماعات الاجتماعية، وبقي لنا ان نلقي الضوء على تأثيرات السلطة في حياة الناس. في هذا السياق يعتقد كثير من المنظرين ان اختلاف السلطة تبدو ضرورية وحتمية. فمن الجماعات الصغيرة كالعائلة مثلا الى الحلفاء الدوليين الكبار تبدو الأفعال المؤثرة دائما بحاجة الى مخلوقات لديها القدرة على اتخاذ القرارات من اجل المجتمع.

والواقع ان المجتمع سيكون غير موجود اذا ما أخذ كل فرد من أفراده سلطة متساوية مع الاخرين. ولأن بناء السلطة ينطوي على نجاحات واخفاقات وانها تؤثر وتتاثربتركيب وبناء الجماعات كما تتأثر وتؤثر بالمواقف والأحداث فأن للسلطة نتائج إيجابية وأخرى سلبية، وفي ذلك صار لدى علماء النفس الاجتماعي فضولا لمعرفة النتائج السلبية غير المنظورة لأولئك الذين يشعرون بالحرمان من السلطة وفي نفس الوقت يسعون للحصول عليها.

محنة فاقدي السلطة (القوة) Power Deprivation

اذا عدنا إلى ما قاله الفريد ادلر في ان الانسان مدفوع بالرغبة للسلطة فان واقع الحال يؤيد هذه الرغبة ولو بأبسط أشكالها وأكثرها بدائية ، ومع ذلك فان السلطة كما رأينا في السياق تتبدل وتتغيرصعودا او نزولا. واذا كنا قد عرفنا مما تقدم كيفية اكتساب السلطة فإننا بحاجة أيضا الى معرفة فقدان السلطة والآثار المترتبة عليها اذ ان فقدان السلطة من شأنه ان يؤدي الى اضطرابات عميقة وربما قاتلة. ولعل اهم المحاولات لفهم هذه المشكلة تلك التي قادها العالم مارتن سلكمان .M Seligman 1975)) الذي بدأ عمله بالتساؤل التالي... ماذا يحدث عندما لا يتأثر السلوك بالاثابة او العقوبة؟ ونحن نعلم حجم الدراسات التي حولت اكتشاف تأثير الاثابة والعقوبة على سلوك الناس وأفعالهم. وعلى أية حال فأن قليل جدا من الدراسات تلك التي كرست لردود الأفعال على مواقف تكون فيها الأفعال غير مرتبطة بكمية الاثابة او العقوبة التي يحصلون عليها. كيف تستجيب اذا كانت

درجاتك في الامتحان لا علاقة لها بأداءك، اذا أخذت درجة ٪90 في بعض الأحيان و ٪60 في أحيان أخرى بغض النظر عن كم راجعت دروسك او لعلك راجعت دروسك في المرة الثانية اكثر من الأولى. ماذا عن حبيبتك التي تقوم بملاطفتك في بعض الأحيان، بينما تحتقرك في أحيان أخرى بغض النظر عما قلته او فعلته. ومن اجل فهم ردود الأفعال تحت ظروف متطرفة، درس سيلكمان في البداية بعض الكلاب، حيث أوثقت الكلاب بألجمة وتعرضوا لصدمة كهربائية مؤلمة في لحظة عشوائية. الصدمة لم يكن بالإمكان تجنبها، ولذلك عانت الحيوانات من لحظة تعذيب غير متوقع وغير مسيطر عليه. ثم وضع كل كلب في صندوق له عارضة تفصل بين حجيرتين داخل الصندوق، وكانت أرضية احدى الحجيرتين التي وضعت فيها الكلاب مشحونة كهربائيا، بينما الحجيرة الأخرى لم تكن مشحونة، العازل بين الحجيرتين كان منخفضا الى حد ان الكلب يستطيع ان يقفز عليه ليتجنب الصدمة الكهربائية. الكلب الذي تعرض لصدمة غير مسيطر عليها اظهر تقريبا عجزا تاما ولم يحاول القفز من فوق العازل للخلاص من الصدمة، بل على العكس ظل يتلوى ويتضور ويأن وينكمش مرتعدا، لقد تعلموا على ما يبدو انهم غير قادرين على القيام بأي شيء فاستسلموا، وعلى العكس فأن الكلاب التي تعرضت لصدمات مسيطر عليها كانت لديهم مشاكل اقل في تعلم القفز من فوق العازل لتجنب الصدمات، وقد سمى سيلكمان الفشل في القيام باستجابة للقفز من فوق العازل بانها " العجز بالتعلم Learned helplessness "، ثم أظهرت الدراسات اللاحقة أن الحيوانات التي تعلمت انها لا تستطيع السيطرة على ما يحدث لها، أظهرت مستوى واطيء جدا من النشاط وتناقص في القدرة على التعلم. كما أظهرت نتائج التجارب على الحيوانات نفس النتائج على الانسان، حيث وجد الانسان في بعض الظروف غير المسيطر عليها:

مصدوم وشبه مشلول وغير قادر على القيام بأي شيء

يظهر أصوات مؤذية بفترات متقطعة وغير متوقعة

يعطي الغاز واحجية غير مفهومة وبما يشبه الهلوسة

سيلكمان زعم أن العجز المتعلم يكون الأساس لمشاعر الكآبة، والناس الذين

يميلون الى الخمول ويجلسون معبئين باحزانهم لساعات طويلة بدل ان يكافحوا من اجل السيطرة على البيئة المحيطة بهم يبدون مثل كلاب سيلكمان يأنون وينكمشون مرتعدين بدل ان يتعلموا القفز فوق الحاجز من اجل حريتهم Seligman 1975))

التأثيرات السلبية للسلطة (القوة) The Negative Effects of Power

فيما تقدم كان الاهتمام منصبا على الآثار السلبية لفاقدي السلطة(القوة) الذين يناضلون من اجل الحصول عليها، وفي هذا المفصل سوف نناقش الاثار السلبية للذين يحصلون على السلطة، لنأخذ في الاعتبار الحادثة التالية: تخيل وانت عائد الى بيتك ذات مساء، فجأة وبدون مقدمات توقفت سيارة شرطة وهبط منها شرطيان مدججان بالسلاح واعتقلوك بتهمة "سرقة مسلحة " وكان الجيران ينظرون اليك من شرفات منازلهم فيما كان الشرطيان يضعان القيود في يديك، وبعد تفتيشك بدقة ادخلوك المقاعد الخلفية للسيارة. حتى هذه اللحظة لم ترتعد بسبب هذه الخبرة لأنك كنت تعلم انها بداية تجربة مسرحية انت تشارك فيها طوعا لقاء مبلغ 50 الف دينار في اليوم الى جانب عدد كبير من الطلاب المتطوعين الذين يقومون بأدوار محددة، ثم أخيرا ادخلوك الى سجن في قبو مظلم داخل بناية الجَامعة. الحراس (وهم من الطلاب المتطوعين أيضا) جردوك من ملابسك وامطروك بسائل لإبادة القمل، أخذوا لك صورة فوتوغرافية ثم وضعوك خلف القضبان، ورشقوك بوابل من الشتائم وقالوا لك بحزم عليك ان تلزم السكوت، ثم فجأة تذكرت انك وافقت على البقاء في السجن لمدة أسبوعين. هذه الصورة الفلمية تصف خبرة المتطوعين في تجربة صممت لتحدي وجهات النظر التقليدية حول حياة السجن. في الغالب السجناء يسيئون معاملة بعضهم البعض، ووحشية السجانين ضد السجناء ومهاجمة السجناء للسجانين تعزى الى الاستعدادات الشخصية للمشتركين في لعبة " السجين والسجان"، ذلك ان العنف والوحشية التي تقوم بها المجموعات من المفترض انها نتاج الشخصية السيئة للمجرمين او من التأثيرات السلبية للمجرمين على الخصائص الشخصية للسجانين. الباحثون كانوا حذرين جدا من هذه الفكرة ربما لانهم اعتبروا الفرد ليس سببا للخطأ وانما وضع السجن نفسه فاسدا. معظم الكائنات البشرية تتحول إلى وحوش تحت ظروف مماثلة. الباحثون أخذوا الطلاب كموضوع لان

خبرة حياة الطلاب تختلف بشكل كبير عن أولئك الذين يعملون مجرمين محترفين او سجانين محترفين. والسؤال هنا... هل ان طالب الجامعة الاعتيادي سيفسد بزعم ان ظروف السجن سيئة؟ لنأخذ أولا استجابات الطلاب الذين ارتضوا القيام بدور السجناء، لقد وجد أن أفعالهم كانت مثيرة حقا في تأكيدها صحة نظرية سيلكمان " العجز المتعلم " فقد لوحظ ان مزاج السجناء يزداد سوء مع مرور الأيام، لقد انتقدوا انفسهم وظروفهم بشدة واظهروا أنواعا من الأعراض المرضية مثل الكآبة Depression والبكاء والغضب والقلق الشديد، كما ظهرت عليهم أعراض سيكوسوماتية (نفسجسمية) مثل الحكة والآلام. تقريبا نصف السجناء كان يجب اطلاق سراحهم قبل مضي أسبوع واحد، وكل الذين استمروا ابدوا استعداد للتنازل عن مستحقاتهم المالية في التجربة مقابل اطلاق سراحهم، وعندما توقفت التجربة بعد ستة أيام (لأسباب إنسانية) كل السجناء أبدوا عميق سعادتهم. ان فقدان السيطرة (القوة) الذي خبروه في السجن قدم نتائج سلبية شديدة الوطأة.

ان تأثير السلطة القسرية غير المحدود على الطلاب الذين قاموا بدور الحراس يبعث على التساؤل والاهتمام، فالتجربة أعطت هؤلاء الرجال حرية واسعة في اختيار الطرق والوسائل الكفيلة بحفظ النظام داخل السجن، ومع ذلك فأن الحراس في الأغلب اختاروا الوسائل التي تنطوي على تعسف وسوء استخدام السلطة. الطريقة الامرة هي الطريقة التي غلبت على سلوكهم، وعمليات التفاعل اللفظي ظلت غير شخصية، وحيثما يمر الوقت فأن سلوك الحراس السيء يزداد حدة، ويستمر غالبا حتى مع خنوع السجناء وخفوت أصوات المعارضة لديهم. واحد من الحراس (وهو لا يعلم أنه مراقب) كان يذرع باحة السجن في ساعات الصباح الأولى وهو يلوح بالعصا في يده بينما كان السجناء مازالوا نياما. حارس اخر وضع سجينا في زنزانة انفرادية وحاول استبقاءه هناك طول الليل وكان يخفي هذه المعلومات عن القائمين بالتجربة الذين كانوا يعتقدون أنه كان متساهلا جدا مع السجناء. كثير من الحراس كانوا يرغبون في العمل ساعات إضافية من دون أجور إضافية، وتضايقوا كثيرا عندما توقفت التجربة قبل أوانها، لهذا فان إعطائهم سلطة قسرية واسعة الصلاحيات كانت قد حولت هؤلاء الشباب من مسالمين وانسانيين الى طغاة متوحشين.

يقول اللورد أكتون Lord Acton* في كلمة شهيرة له "ان السلطة تقود الى الخراب، وان السلطة المطلقة تقود الى الخراب المطلق والحتمي" بتحليل دقيق لتأثير السلطة قام ديفيد كبنز (D. Kipnis 1976) بوضع خمس خطوات متداخلة تقود الى فساد السلطة:

الدخول إلى اهداف السلطة يزيد احتمالية استخدامها، بمعنى ان الانخراط في السلطة قد يغري الافراد للتعسف في استخدامها، كما شاهدنا في مثالنا السابق.

كلما ازداد استخدام السلطة كلما زاد اعتقاد الممسك بالسلطة في انه يسيطر على الأفعال التي تؤدي الى الأهداف، فالممسك بالسلطة الذي يدرك أهمية استخدام المكافأة والعقوبة يسعى لرؤية السلوك نحو الهدف وكانه قسري، كما تقول "العامل قام بهذا العمل لأنني انا الذي جعلته يقوم بذلك "

حالما يأتي الممسك بالسلطة لكي يحصل على فرصة للسيطرة على مصادر الفعل الموجه نحو الهدف، فأن الهدف ذاته ربما يبدو غير ذي قيمة، فمثلا صنع القرار في قضية زواج، فاذا كان الزواج رغبة طرف واحد، فأن متخذ القرار ربما يشعر اقل جاذبية واقل قناعة واقل سعادة مع هذه العلاقة. هذه النزعة من قبل الممسك بالسلطة لتقليل شأن الهدف هي بالتأكيد عالية اذا كان الهدف قد امن العقوبة وربما تزداد مع نزعة الهدف نحو إعلان الطاعة والخنوع.

كلما تناقصت قيمة الهدف كلما ازدادت المسافة الاجتماعية بين الافراد والممسك بالسلطة. اذا كان الناس في المواقع العليا للسلطة يقللون من قيمة الناس من ذوي المواقع الأدنى، فانهم لا يميلون للانخراط في علاقات حميمة، ولا يرون العالم كما يراه ذوي السلطة الأدنى.

الدخول إلى السلطة واستخدامها ربما تقود الى تحسين صورة الذات لذوي المواقع العليا. فالفرد الذي يشعر أن الاخرين هم مجرد بيادق ربما يأتي الى الإحساس بتقدير اكبر للذات، خصوصا إذا كانوا يعتقدون أن السلطة هي استحقاق شخصي، ولان الممسك بالسلطة الذي يشعر بأنه ارفع من الاخرين بسبب الثروة

التي يمتلك او الموقع الاجتماعي او السياسي، فان الناس الأقل منزلة ربما ينظرون لأنفسهم بطريقة ذات قيمة ادنى، فمثلا الناس الذين يعيشون في مناطق شعبية ربما يرون انفسهم أقل قيمة واضعف مكانة من نظرائهم الذين يعيشون في مناطق راقية.

إعادة تشكيل بنية السلطة Reshaping the power structure

السلطة لا يمكن توزيعها بشكل عادل بين افراد المجتمع. ولو حدث ذلك لتحول البشر الى ملائكة تمشي او الات تتحرك بواسطة أجهزة تحكم، وما يزال بعض أصحاب النظريات يعتقدون لو ان كل فرد يمتلك سلطة كاملة على افعاله لضاعت الحرية ولاصبح منظور هوبس Hobbes للصراع 'الكل ضد الكل' all against all هو النتيجة المحتملة. وإذا عدنا مرة أخرى الى نظرية الأدوار فأننا نجد أن الناس في المجتمعات الحديثة الأكثر تعقيدا يقومون بأدوار ومكانات مختلفة، وحالما تأخذ اختلافات الدور موقعها فأن الاختلافات في السلطة ستنشأ حتما. فالذي يقوم بدور الشرطي له مكانة وسلطة تختلف كليا عن دور القاضي، والقاضي يختلف في دوره وسلطته عن دورالوزير، والوزير يختلف في السلطة والدور عن السلطان. في القوات المسلحة وقوى الأمن ربما تسيطر السلطة القسرية، بينما تمتلك الحكومة سلطة شرعية ويمتلك المعلمون سلطة الخبير ومبرمج الحاسوب سلطة المعلومات. وبما أن الناس يحصلون على أدوار يستمدون منها سلطتهم بعضها اكثر أهمية من بعض فأن اختلافات في سلطة المرجع ستنشأ حتما. ولأنه من غير الممكن توزيع السلطة بشكل عادل بين الناس، فأن صراعا على السلطة من المحتمل جدا افتراض حدوثه، فاولئك الذين لا يملكون شيئا ربما يضغطون بقوة للحصول على موطئ قدم في سلم التراتب الوظيفي او السياسي، والذين هم في ادنى الهرم ربما يدفعون باتجاه زيادة سلطتهم وتحسين مكانتهم، فيما يسعى أصحاب النفوذ للحفاظ على امتيازاتهم وسلطته بكل ما لديهم من قوة. ولان الصراع على السلطة يبدو وكأنه حتميا فأن بعض أصحاب النظريات يزعمون ان مثل هذا الصراع يمثل حالة صحية. فالمجتمع بدون صراع من اجل تغيير الحكومة اواعادة توزيع الثروة او زيادة وتيرة الحرية ربما يكون مجتمعا مشلولا.

ومهما يكن فإننا نستطيع أن نفسر الصراع على السلطة من خلال نظرية الحرمان النسبي Relative Deprivation، فاذا افترضنا ان بعض الناس عاطلون عن العمل، وتحت خط الفقر، ويعيشون في مساكن سيئة الخدمات، مهملة ومنسية من قبل الحكومة المحلية، فان احتمال ان يثور الناس ممكنة جدا. بيد ان هناك وجهة نظر مختلفة كليا، اذ ان الاعتقاد السائد بان الناس يقومون بالثورة بسبب الظروف الاجتماعية-الاقتصادية والسياسية السيئة هو احتمال يتعارض مع كثير من الشواهد التاريخية، فالثورة الفرنسية حدثت بعد حوالي تسعين سنة من الرخاء المتزايد، والثورة الروسية حدثت في فترة بدأ فيها الفلاحون بتحقيق حياة فاخرة، والعنف الذي حدث في منتصف الستينات من القرن الماضي 1960's في أحياء السود في أمريكا حدث بعد عشر سنين من تحسن الوضع الاقتصادي والسياسي والتربوي. الظروف السيئة تبدو وكأنها أسباب حاسمة للثورة ولكن الثورات على الأغلب تحدث في فترات الرخاء الكبير نسبيا.

كيف يمكن التوفيق بين الرؤية التي تقول ان الثورة هي نتاج الظروف السيئة والحقيقة التي تقول ان ظروف الازدهار غالبا تسبق حدوث الثورة، أحد الحلول المثيرة هو الذي قدمه جيمس ديفيس (J. Davies 1969) الذي يزعم ان النشاط الثوري من المحتمل جدا حدوثه عندما تمتد فترة التوقعات الكبيرة ويعقبها تراجع في مستوى المتحقق، ثم تتسع الفجوة بين المتوقع والمتحقق.

والنتيجة ـ يعيشون في دائرة الإحباط الشديد الذي يقود إلى الفعل العنيف، وبكلمات أخرى فانه عندما يعيش الناس حرمانا نسبيا فانهم ربما يتحركون لإطاحة السلطة القائمة، وفي دراسة أخرى زعمت كروسبي (Faye Crosby 1976) ان الشعور النسبي بالحرمان هو فقط بداية عملية الثورة، وأضافت ان هناك ثلاث عوامل يتعين ان تؤخذ في الاعتبار:

تحديد ما ينبغي ان يقع عليه اللوم: هل يضع الناس اللوم على الظروف ام على انفسهم ام على السلطة السياسية، فاذا كان الناس يلومون انفسهم فيما هم عليه، فأن النشاط الثوري قد لا يحصل، بينما إذا كان اللوم يقع على السلطة السياسية فأن النشاط الثوري من المحتمل جدا حدوثه.

السيطرة على الموارد: اذا كان الناس يعتقدون أن الخلل في السلطة السياسية، وانهم يمتلكون الموارد اللازمة لأحداث التغيير ولم يفعلوا فأن احتمالات حدوث الثورة ستزداد، واذا كان الناس يعتقدون انهم لا يملكون الموارد ، فانهم ببساطة يشعرون بوطاة الضغوط وبالاحباط.

غياب فرص التغيير: معالم التغيير قد تشمل الانتخابات، استحداث فرص عمل جديدة، تغييرات في السياسة الاقتصادية، كل هذه ينبغي أن لا تكون موجودة لكي تحدث الثورة، ولكن عندما تكون الفرص مفتوحة، فأن الناس سوف يضعون اللوم على انفسهم وربما يحاولون تحسين ظروفهم. وتحت ظروف معينة عندما يعتقد الناس ان الخطأ في السلطة السياسية فربما يحاولون إيجاد طرق بناءة لأحداث تغييرات اجتماعية فعالة، ولكن ان لم يفلحوا في التغيير، ولديهم القناعة بان المسؤول عن التردي هو السلطة السياسية، وان لدى المجتمع الموارد الكافية للتغيير وهم لايجدون الفرص المناسبة، عندئذ يمكن توقع حدوث ثورة عنيفة

خلاصة

موضوع الجماعة والقيادة من الموضوعات المركزية في علم النفس الاجتماعي، واذا كانت الجماعة ذات طبيعة بنيوية فانها تمتلك الأساس لتمييزها عن التجمعات الطارئة والمؤقتة كالحشود والتجمعات غير المنظمة. وبما اننا نحيا داخل جماعات، نعمل ونتفاعل ونموت أيضا داخلها فانها على ذلك تمنحنا ليس فقط الهوية وانما الحماية والأمن والعناية، وهذه الوظائف هي التي تجعلنا ننصاع لقواعدها القيمية والأخلاقية. واذا كانت الجماعات تتميز بالتماسك والتضامن فإنها ليست بنية جامدة، قد تقاوم التغير ولكنها في النهاية تتبدل وتتحول يدخل اليها أعضاء جدد ويخرج منها أعضاء قدامى، تنمو وتكبر وتهرم وربما تموت لتنشأ على انقاضها جماعات جديدة. لقد أغفلت بعض نظريات علم النفس الاجتماعي عامل الزمن الذي يلعب دورا في ديناميكية الجماعة. ومع ان الجماعة بنية ديناميكية فعالة الا انها في الوقت ذاته على درجة من الثبات تحكم أعضاءها معايير ليس من السهل الخروج عليها. ولان الجماعات محكومة بقواعد ومعايير تنظم علاقات الأعضاء عن طريق

مجموعة من الأدوار والمكانات التي من شانها ان تحافظ على ديمومة وبقاء الجماعة فان الجماعات يمكن ان تكون كبيرة او صغيرة، دائمة او مؤقتة، منظمة تنظيما رفيعا او سائبة، قديمة موغلة في القدم او حديثة بنت اليوم والليلة، والجماعات عموما تنقسم إلى جماعات فرعية، كل جماعة لها اعرافها ومعاييرها ولكنها تبقى ضمن نسيج الجماعات الكبيرة.

والجماعات مثلها مثل المجتمعات الكبيرة مركبة من عدد من الانساق والنظم تعمل بطريقة التكامل الوظيفي، وتدخل القيادة بقوة في صميم تركيبة الجماعة، وقد اهتم علم النفس الاجتماعي بالقيادة على أساس انها من صنائع المجتمع، ويظل الجدل قائما حول ماهية القيادة ومن يصنع القائد الجيد؟ ورغم ان عددا من العلماء مازالوا مصرين على ان القائد تصنعه ظروف المجتمع الا ان قسما منهم هو الاخر متمسك بالرأي الذي يقول ان القائد يولد بسمات وخصائص فريدة، وهذه السمات تساعد على بلورة ما يسمى بالشخصية الكارزمية. وطالما عرضنا وجهة نظر الفريقين فمن المستحسن ان نبقى على الحياد، او في احسن الأحوال نظن ان كل فريق يمتلك من المبررات المنطقية بحيث يلزمنا ان نصدقهما معا. وفي سياق البحث تبين ان القيادة والسلطة متلازمان، وان الناس عموما قادة او اتباع يمتلكون سلطات متنوعة كالسلطة الشرعية وسلطة الخبير، وسلطة الاجبار والمكافاة الى جانب السلطة المرجعية. ومع كل هذه السلطات يبقى معيار فشلها او نجاحها مرهون بتأثيرها على الناس. وفي نفس السياق نوقشت الأسباب التي تؤدي إلى فساد السلطة وردود أفعال الناس عليها في ضوء الظروف الاجتماعية-الاقتصادية والمتغيرات السياسية

الفصل السابع

السلوك العدواني

Aggression Behavior

مقدمة

السلوك العدواني والعنف يهيمنان على حياة معظم الناس، ربما يكون بعض الناس ضحايا اعتداء بدنيا، او اساءة معاملة او اغتصاب او عدوان لفظي، بواسطة غرباء، أصدقاء، شركاء، اقارب او عدوان من احد افراد العائلة، بعضنا يلاحظ مظاهر العدوان من وقت لآخر، واغلبنا يرى شواهد ورموز فعل عدواني او اناس عدوانيين. الكتابة على الحوائط وتخريب الممتلكات العامة (مثل اعمدة الكهرباء والتلغراف) المناقشات التي تاخذ شكلا عدوانيا، وكلنا يقرا على صفحات الصحف ووسائل الاعلام تقارير عن العدوان المسلح والحروب الدامية، كما تعرض لنا وسائل الاعلام اشكال متنوعة من العدوان، كالاغتصاب وسوء معاملة الاطفال والاعتداءات وعمليات السطو المسلح وعنف العصابات، وفي معظم الحالات يكون الضحايا من اولئك الذين لاحول لهم ولاقوة، كالمراة والطفل والعجائز والمرضى ولاولئك الذين ينحدرون من اصول عرقية ولغوية مختلفة، معظمنا يمارس العدوان من وقت لآخر، وبعض الناس يجد متعة في ممارسة السلوك العدواني، كما هو الحال في اطلاق العيارات النارية في مناسبات معينة او ممارسة الصيد او الدخول في معركة لفظية او بدنية او في الالعاب الالكترونية .

انه ليس مستغربا اذن ان نجد ان سلوكنا محكوم بطرائق متنوعة بنوع من العدوانية، بعض الناس مثلا يحذر او يقلق او يخاف الدخول في احياء معينة في اوقات معينة، وقد تزداد المخاوف في ظروف الازمات ولكن حتى في ظروف السلم الاهلي فان احدا لايمكنه الدخول في منطقة « س» من بغداد بعد التاسعة ليلا او «ص» من القاهرة بعد العاشرة ليلا .

العدوان جزء من ظروف الحياة الإنسانية، ولكن مع التحضر بات الناس يشعرون ان العالم صار اقل امنا مما كان عليه وانه يزداد خطورة كل يوم. لقد اثبتت الدراسات العابرة للثقافات ان القتل وجرائم العنف في حالة تزايد مستمر Hogg & Vaughan 1995). العدوان بشكل عام رد فعل عاطفي، والعواطف لاتسبب ردود فعل عامة فقط وانما ردود خاصة ايضا فلعلنا نضحك عندما نكون في حالة فرح، ننسحب عندما نخاف، ونصبح عدوانيين عندما نغضب. والعدوان يكتسب اهمية خاصة بسبب دلالاته الاجتماعية، فعلى المستوى الاجتماعي، عندما صار السلاح النووي في تناول الكثيرين فان فعل عدواني واحد قد يقود الى كوارث، وعلى المستوى الفردي فان الناس غالبا يواجهون خبرات من نوع "الافكارالعدوانية". والدوافع العدوانية بشكل متكرر، والتعامل معها يمكن ان يكون له تاثير كبير على صحتهم وعللاقاتهم الشخصية (1990) Atkinson et al

وفي كل الاحوال، فان الناس حتى اولئك الذين لم يتعرضوا لاعتداء في حياتهم، فانهم قد يتعرضون لاعتداءات غير مباشرة او يؤخذون غيلة، ولذلك فانهم يسعون لتغيير اسلوب حياتهم، فهناك من يحمل معه سلاح، وهناك من ياخذ حذره ليتجنب ان يكون صيد سهل، كما ان بعظهم ياخذون دروسا في الدفاع عن النفس.

وفي ضوء ماتقدم يمكن ان نستنتج ان العدوان موجود في كل مكان فيه بشر يتعاملون مع بعظهم البعض، وانه جزء من الطبيعة البشرية، انه في الواقع غريزة من غرائز البشر، وهي غريزة نشترك فيها مع الاحياء الادنى.

تعريف وقياس العدوان Aggression Definition & Measurement

تعريف العدوان يعتمد بالدرجة الاساس على الاتجاهات النظرية التي اهتمت بدراسة العدوان مثل مدرسة التحليل النفسي، والمدرسة السلوكية التي سنعرض لها لاحقا. وعلى كل حال فاننا امام معضلة ايجاد تعريف يتفق عليه علماء النفس الاجتماعي، لان دراسة السلوك العدواني سواء عبر الدراسات الميدانية في الحياة الطبيعية او في الأبحاث النظرية يستلزم اتفاقا حول وصف وتوضيح الظاهرة. وعلى الرغم من اننا نتحدث عن السلوك العدواني في احاديثنا اليومية ونعرف بالضبط

مانعنيه، ولكن ليس هناك اجماعا بين العلوم حولماينطوي عليه مفهوم "العدوان". مايمكن اعتباره عدوان يتقرر وفق معايير الثقافة والمجتمع. هناك ثقافات وثقافات فرعية تعتبر العدوان اعتياديا وربما ضروريا، ومع ذلك فليس هناك قصورا في التعريفات التي وضعها علماء النفس الاجتماعي للعدوان، وفيها :

- تعريف باندورا 1973)) Bandura، الذي يرى العدوان على انه سلوك ينتج عنه ايذاء شخصي او تدمير للملكية.

- تعريف شيرر واخرين 1975))Scherer et al، الذين يعتبرونه سلوكا من شانه الحاق الاذى باخر من نفس النوع او الجنس.

اما بارون Baron 1977 فيرى ان العدوان هو سلوك موجه نحو هدف ايذاء كائن حي اخر ممن يمتلك الدافعية لتجنب ذلك 1995)) Hogg & Vaughan

وهناك تعاريف اخرى كثيرة، ولكنها تشترك جميعا في وصفها العدوان بانه سلوك يهدف الى الحاق الاذى بالاخرين.

اما قياس العدوان، فانه يعتمد على استخدام الباحثين للتعاريف التي تتفق مع قيمهم الاجتماعية، وعليه فان دراسة السلوك العدواني تختلف جوهريا من باحث لاخر. فمثلا لغة الجسد التي تعبر عن الغضب والتي توجه نحو شخص اخر هي تماما تشبه العراك بالايدي او بالاسنان والحجارة. هل ان الاحتجاع من قبل السكان الاصليين من اجل ارضهم وممتلكاتهم يمكن مقارنتها مع افعال الارهاب العالمي، او هل ان صفع طفل يشبه ذلك الذي يحمل حزام ناسف ويفجر كنيسة او مسجد او سوق شعبي. وبما ان تعريفا متفقا عليه لم يتبلور بعد فان السؤال هو كيف يعمل "العدوان" ؟

اننا في الواقع نحتاج الى تعريف اجرائي، لكي يكون بمقدورنا ان نقيس الظواهر، ولكن الصعوبة تكمن في ان باحثين مختلفين يستخدمون قياسات مختلفة لنفس المفهوم، فمثلا استخدم باندورا ((1963، ضرب الدمية البلاستيكية المنتفخة، بينما، استخدم بوس (Buss 1961) الضغط على زر والذي من المفترض ان يؤدي الى احداث صدمة كهربائية لشخص اخر، واستخدم (Eron 1982)، اوراق واقلام

رصاص لتقدير مستوى العدوان لدى الاطفال بواسطة المعلمين ومساعديهم. واستخدم اخرين ان يكتب بعض المراهقين تقريرا عن سلوكهم العدواني السابق، فيما استخدم 1978) (Geen، التعابير اللفظية عندما تكون لديهم رغبة باستخدام العنف في تجربة مخبرية. وكل واحد من هذه القياسات استخدمت كبدائل او نظائر للاشياء الحقيقية، والسبب الرئيسي في ذلك هو سبب اخلاقي، حيث يتعذر تبرير القيام باعتداء بدني حقيقي على شخص ما في عملية اختبار علمي، وبالنتيجة فان الوصول الى تعميمات حول نتائج اي دراسة من هذه الدراسات يبدو محدود للغاية.

النظريات الرئيسية لتفسير العدوان The major theoretical approach

سنسعى في هذا الجزء الى فهم لماذا يقوم الانسان بالعدوان ضد ابناء جنسه، والعوامل التي تجعل الناس يتصرفون بشراسة ووحشية تجاه بعضهم البعض بطريقة ودرجة لاتجد لها مثيلا لدى الحيوانات.

سنسعى لتفسير العدوان من وجهة نظر بايولوجية واخرى اجتماعية ورغم ان كلاهما كما سنرى يكمل الاخر الا ان المناقشة ستكون وفق مبدا "الطبع" و "التطبع"، بمعنى هل ان سلوك الانسان العدواني يتقرر جينيا ام بواسطة البيئة الاجتماعية، وقبل الخوض في نظريات العدوان، سنلقي بعض الضوء على مفهوم الطبع والتطبع.

الطبع ام التطبع Nature & nurture

الطبع هو مايولد عليه الانسان وفقا لمكوناته البيولوجية، اما التطبع فهو التعلم من البيئة الاجتماعية بمايجعله متماثلا مع الاخرين في معظم مظاهر السلوك، ومختلفا معهم في الهيئة والشكل واللون، وعلى ذلك فان الانسان هو نتاج اثنين من المصادر المؤثرة، هما التكوين البيولوجي والخبرات التي يكتسبها خلال وجوده في بيئة اجتماعية. المكون البيولوجي هو على العموم ما نرثه، من خلال فعل الجينات والكروموسومات، ولكن من اللحظة التي نبدا فيها ادراك ماحولنا، فاننا ننمو في بيئة وهي التي تبلور مايمكن ان نكون عليه، التغيرات في البيئة يمكن ان تحدث ونحن

اجنة في بطون امهاتنا وتؤثرعلينا قبل ان نولد، فمثلا في حالة اصابة الام بالحمى الألمانية German Measles قد نخرج للدنيا باشكال غير التي يخرج بها الاطفال غير المصابين بالحمى الالمانية او اي مرض مماثل. وعلى كل حال فان العوامل البيولوجية التي تقرر اشكالنا يمكن ان تتاثر بالعوامل البيئية كالفقر، والمرض والتعرض للعنف والضغوط النفسية كلها تؤثر على الطول والصحة والذكاء وماشاكل والنتيجة ان هناك تداخلا مهما بين العوامل البيولوجية والعوامل البيئية تنعكس حتما على سلوكنا ومنه السلوك العدواني .

التفسير البيولوجي Biological Interpretation

الدراسات التي اجريت على السلوك العدواني لدى الحيوانات سلطت بعض الضوء على السلوك العدواني لدى البشر. بعض الدراسات اوضحت ان التحفيز بواسطة صدمة كهربائية معتدلة لمنطقة معينة من المخ Hypothalamic، من شانها ان يستثير السلوك العدواني، وعند أستثارة هذا الجزء (المنطقة النخامية من المخ) لدى قطة عند طريق زرع قطب كهربائي فان الحيوان يصدر نوع من الهسهة ويبدا شعرها ينتفش، وحدقة عيونها تبدا بالتوسع، ثم تبدا تهاجم الفأرة او اي هدف داخل القفص الذي هي فيه. استثارة منطقة مختلفة من الجزء النخامي للمخ تعطي استجابات مختلفة كليا، فالقطة لم تظهر موجة الحنق التي ظهرت سابقا بل على العكس تقوم القطة بمطاردة الفأرة ببرود قبل ان تقتلها. تجارب مماثلة اجريت على القرود والجرذان ففي تجربة على جرذ نشأ في مختبر ولم يقتل فأرة في حياته ولم ير جرذ بري يقتل فأرة، يمكنه ان يعيش بسلام مع فأرة في نفس القفص ولكن اذا استثير الجزء النخامي من المخ فان الجرذ سوف يقفز ويقوم بقتل الفأرة التي تشاركه السكنى بنفس الطريقة التي يقوم بها الجرذ البري بطريقة عضه من العنق وقطع الحبل الشوكي، والاستثارة هنا تقوم بقدح الاستجابة الغريزية للقتل التي ماتزال كامنة لدى الجرذ .

وكما هو الحال في الحيوانات الدنيا، فان الانسان يمتلك ميكانزمات عصبية تمكنه من التصرف بعدوانية، ولكن تفعيل هذه الميكانزمات سيكون تماما تحت

السيطرة الادراكية، بعض الذين لديهم عطب دماغي، قد يكون رد فعلهم عدوانيا لاستثارة لاتستلزم العدوانية في الحالات الطبيعية، وفي احدى الدراسات اظهرت ان الافراد الذين يقومون باعمال عدوانية واعتداءات متكررة لديهم اختلال عصبي، ولكن لدى الافراد الطبيعيين عندما يتكرر السلوك العدواني، فان الشكل الذي ياخذه السلوك العدواني والمواقف التي يبدونها تقرر بشكل كبير بواسطة التعلم والتأثيرات الاجتماعية (1979) Arkinson et al ((Hilgard et al 1990 .

وفي ضوء ماتقدم، فان العدوان هو نزعة غريزية، محددة سلفا عن طريق الجينات، والغريزة عموما تتميز بالخصائص التالية :

- موجهة نحو الهدف وتنتهي بنتائج محددة، كالاعتداء.

- تكيف مع البيئة الطبيعية (ليس تكيفا مرضيا).

- مشتركة لدى جميع اعضاء النوع (مظاهرها قد تختلف من فرد لاخر).

- تتطور بطريقة واضحة مع نضج الفرد.

- غير متعلمة عن طريق الخبرة الفردية (يمكن ان تصبح ظاهرة في علاقتها ببعض اوجه التعلم) (1995) Hogg & Vaughan

معظم الدراسات في هذا المجال تشترك في ان الاساس البيولوجي « الغريزي» يمكن ان يعزى اليه العدوان، فالعدوان وفقا لذلك جزء من الطبيعة البشرية، حيث اننا نكون مبرمجين منذ الولادة للتصرف بهذه الطريقة .

النظرية الفرويدية Freudian Theory

فرويد يعتقد ان العدوان البشري مستمد من غريزة الموت المتأصلة في الانسان وغريزة الموت موجهة لتدمير الذات، ولكنها فيما بعد تتطور لتصبح موجهه نحو الاخرين، وغريزة الموت تتولد من التوتر الجسدي وتحتاج الى وسيلة للتعبير عنها. وهذه في الواقع نظرية احادية البعد، حيث انها تتولد طبيعيا وتحتاج ان تتحرر. هذه الرؤية اعيد النظر فيها من اتباع فرويد المعروفين باسم "الفرويديون الجدد" والذين يرون ان العدوان هو نتيجة للاحباط Frustration، وان العدوان الغريزي يمكن ان

ياخذ شكلا قصديا عن طريق التعلم ولعله بذلك يزداد حدة وعنفا، حيث ان السلوك العدائي يمكن ان يزداد حدة عن طريق التعزيز، او يضعف عن طريق التعزيز المضاد. وعلى اية حال فان فرويد واتباعه ظلوا يعتقدون ان الناس مع التعلم والتعزيز بحاجة الى تحرير صحي وسليم لغريزة البقاء البدائية والتي تشترك فيها الاحياء جميعا .

نظرية السلوك الغريزي Ethological Theory

نظرية السلوك الغريزي) ethologyوهـو فرع من علم الاحياء مكرس لدراسة **الغرائز او انماط الفعل الثابتة عند اعضاء النوع جميعا عندما يعيشون في بيئتهم** الطبيعية). العلماء في هذا الحقل يؤكدون تماما مثل الفرويديون الجدد، على الجوانب الوظيفية الايجابية للعدوان، ولكنهم يضيفون ان القوى الغريزية الكامنة للعدوان يمكن ان تكون فطرية ولكن السلوك العدواني يمكن ان يحدث نتيجة مثير معين في البيئة يعرف باسم "المحرر" Releasers . لقد احدث لورنز 1966 Lorenz)) ثورة في مبادئ التطور باقتراحه ان العدوان له قيمة ذات صلة بالبقاء، فالحيوان اكثر عدوانية نحو الاعضاء الاخرين لنفس النوع، حيث يعمل ذلك على تجميع الافراد في وحدات عائلية، او تجمعات فردية لاستخدام المصادر المتوفرة بافضل طريقة ممكنة من اجل الحفاظ على البقاء، ولكن اغلب الأحيان ربما لايقود العدوان الى فعل عنيف حقيقي، ولكن الفرد في المجموعة الحيوانية يظهر اشارة تهديد غريزي تفهم من قبل الاخرين وتدفعهم للانسحاب، وحتى مع اندلاع المعركة فمن غير المؤكد انها ستقود الى الموت، حيث ان الحيوان الخاسر يمكن ان يظهر اشارة غريزية ترضى الحيوان الغالب ليكف عن مهاجمته وقتله. اشارات الاسترضاء يمكن ان تساعد على بناء الهيمنة التراتبية، او اوامر المهاجم pecking orders.

لورنز، وسع المناقشة نحو الانسان، الذي يعتقد انه هو الاخر يمتلك غريزة القتال الموروثة inherited fighting instinct ، ولكن قيمة البقاء في الفعل العدواني الانساني اقل وضوحا منها عند الحيوان، ذلك لان الانسان يفتقر الى وسائل القتل البيولوجية المتطورة كالاسنان والمخالب، لذا فان اشارة الارضاء لديه لم تتطور بما فيه الكفاية، على ذلك فانه:

1. حالما يبدا العنف فلا احد يدري متى ينتهي

2. من اجل ان يقتل الانسان، عموما يحتاج الى اللجوء الى السلاح.

ولسوء الحظ فان التقدم التكنولوجي اسهم في ايجاد اسلحة من شانها ان تقتل باعداد كبيرة ومن مسافات بعيدة، ولذلك فان رؤية وسماع الآم الضحية غير متيسرة لاقناع المنتصر للتوقف (Hogg & Vaughan 1995)

البيولوجيا الاجتماعية Social Biology

احدى النظريات الحديثة المؤثرة والتي تفترض ان العدوان له اساس فطري هي البيولوجيا الاجتماعية، وهو اتجاه نظري طموح يسلط الضوء على الاساس البيولوجي للسلوك الاجتماعي وتستمد مقوماتها من نظرية داروين التطورية. انها نظرية ذات طبيعة استفزازية، فهي تفترض ان سلوكيات معينة تتطور بسبب انها تساعد بقاء الجينات التي تسمح للفرد العيش اطول فترة ممكنة لاجل نقل نفس الجينات للجيل القادم. والعدوان عملية تكيفية، حيث انه يجب ان يرتبط بطول فترة البقاء من اجل التكاثر او التناسل، وعليه فانه يساعد الفرد والنوع معا. ونظرية البايولوجيا الاجتماعية تتماثل مع نظرية السلوك الغريزي ethology، في ان العدوان يزيد من فرص السيطرة على مصادر البقاء. فالسلوك العدواني هو سلوك تكيفي (متأقلم)، اما للدفاع عن مصادر البقاء التي يمتلك او تلك التي يود الحصول عليها. وعلى كل حال فان هذه النظرية ليست مقبولة تماما كسابقتها "نظرية السلوك الغريزي"، حيث انهما معا يعتبران العدوان جزء من الطبيعة البشرية. بيد ان السلوك الغريزي وحده لايمكن ان يفسر ظاهرة العدوان كما يرى المناوئين للاسباب التالية :

- يعتمد على طاقة غير معروفة، وغير قابلة للقياس
- مدعمة بملاحظات تجريبية محددة ومنحازة عن السلوك البشري
- لها فائدة محدودة جدا في منع او السيطرة على العدوان
- تعتمد منطق التعميم، وتفترض ارتباطات سببية فيما لايوجد من الشواهد مايؤيد ذلك،

التفسيرات الاجتماعية والبايو اجتماعية Social & Biosocial explanation

علماء النفس الاجتماعي لايفضلون تعريف العدوان على اساس الغريزة او الفطرة، ولكنهم يفضلون بدلا من ذلك التفسير القائم على عملية التعلم Learning process، وعلى عوامل ضمن السياق الاجتماعي لها صلة بالسلوك العدواني. ومع ذلك فان اغلب علماء النفس الاجتماعي لم يتقبلوا فكرة ان العدوان بالضرورة فطري او غريزي، فهناك من يرى انه حافز عام يمكن ان يكون فطري ويمكن ان يكون متعلم، يمكن ان يكون نتيجة للاحداث والظروف الاجتماعية، وحيث ان هذه الاتجاهات لاتنسجم مع عنصر البيولوجيا، فأن عملية التداخل تلك بين التعلم والغريزة اطلق عليها "نظرية البايو- اجتماعية" Biosocial theory

نظرية الاحباط والعدوان Frustration - Aggression paradigm

نظرية الاحباط -العدوان من النظريات الشهيرة، لانها تبتعد كثيرا عن نظرية فرويد في التحليل النفسي. النظرية بالاساس مستمدة من اعمال فريق من علماء النفس في جامعة يل Yale University في الثلاثينيات من القرن الماضي، وقد استخدمت النظرية في محاولة لتفسير الانحياز prejudice.

الانثروبولوجي دولارد (Dollard 1939)، الذي تزعم فريق من السايكولوجيين اكد على ان العدوان كان دائما نتيجة للاحباط، ولكنه استدرك فيما بعد قائلا ان الاحباط لايقود دائما الى العدوان ومع ذلك فان النظرية تنأى بنفسها عن خزعبلات نظرية التحليل النفسي،وانها بحسب رأيه لاتحتاج الى اوهام الانا الاعلى، الانا والهو Id ego super ego (63-Goldstein 1980: 262)

نظرية دولارد وزملاؤه، اعتبرها المناوئين لها تفسيرا مبسطا للعدوان، فقد أشاروا الى انه من الصعب التنبؤ بنوع الاحداث والظروف المحبطة التي تقود للعدوان، كما قالوا ان هناك عوامل اخرى كثيرة غير الاحباط تقود للعدوان. ومع ذلك فان نظرية الاحباط لها اهمية عالية القيمة في تفسير العدوان.

سواء كان الاحباط نتيجة العوائق البيئية، او المحدودية الشخصية، او الصراع، فان له عدد من النتائج، ففي تجربة كلاسيكية على مجموعتين من الاطفال قام بها كل من (Barker Dembo and Lewin 1941)، أوضحت ردود افعالهم على الاحباط.

ففي اليوم الاول للتجربة، ادخل الاطفال واحدا بعد الاخر لغرفة مليئة بالالعاب الناقصة الأجزاء، كرسي بدون منضدة، مكوى بدون مسند للكوي، قرص تلفون بدون اجزاء التلفون الاخرى، زورق والعاب مائية اخرى بدون ماء، معظم الاطفال بدأوا يلعبون بها بحماس وسعادة، وحاولوا استعاضة الاجزاء المفقودة بحركات تخيلية، استخدموا الورق بدل الماء لكي يبحر عليها الزورق، واستخدموا اصابع اليد لتعويض اجزاء التلفون الناقصة وهكذا. في اليوم الثاني للملاحظة ادخلت مجموعة جديدة، لوحظ ان الاطفال يتصرفون بطريقة مغايرة، لقد بدأوا يلعبون بطريقة غير بناءة، وغير قادرين على اعطاء معنى للالعاب الناقصة او القيام بانشطة القانع بالموجود، كانوا يلعبون بطريقة عابثة، واحيانا يقفزون على الالعاب لتهشيمها، وكانوا يظهرون حالات من التذمر للمراقبين الذين معهم.

لماذا هذا الفرق في السلوك؟ ولماذا كانت المجموعة الثانية تعاني من بعض انواع الاضطرابات العاطفية. هل ان بعض هؤلاء الاطفال يعاملون معاملة سيئة في بيوتهم؟ أسئلة مثل هذه يمكن ان تُسأل. الواقع ان اطفال المجموعة الثانية مشابهن تماما لاطفال المجموعة الاولى، من حيث العمر، والخلفية الاجتماعية-الاقتصادية ولكن المجموعة الثانية أظهرت اعراض الاحباط الذي ابتدعه فريق الاختبار قصديا، حيث ان المجموعة الثانية ازيحت لهم ستارة ليتمكنوا من مشاهدة غرفة مجاورة مليئة بالالعاب الكاملة مع مجموعة العاب اضافية لها جاذبية اكبر، الغرفة المجاورة كانت تحتوي على طاولة مع الكرسي تلفونات باسلاك واجراس، بحيرة فيها ماء وزوارق، ولم يكن مسموح لهم العبور للغرفة المجاورة ذات الالعاب الكاملة مما خلق لديهم نوع من الاحباط.

التجربة اوضحت عدد من الاستجابات الانية للاحباط ومنها مايلي :

- العدوان Aggression: معظم الاطفال الذين وضعوا في وضع محبط ظهرت عليهم علامات عدم الارتياح، فقد كانوا يشعرون بالملل والضجر ويميلون للشكوى، ومعظمهم اظهر نوعا من الغضب، ضرب بعضهم بيده وركل بعضهم برجله بعض الالعاب، وقام بعظهم بتكسيرها، ولم يحدث ذلك مع المجموعة الاولى.

العدوان يعبر عنه احيانا بشكل مباشر ضد الفرد او الموضوع مصدر الإحباط، بعض اطفال المجموعة الثانية ركلوا الستارة لازالتها او الدوران حولها للنفاذ للغرفة ذات الالعاب الجذابة. العدوان من هذا النوع ليس بالضرورة عدائي، فلعله طريقة متعلمة لحل مشكلة. وبالقياس نفسه اذا اخذ طفل لعبة من طفل اخر، فان الطفل الاخر ربما يهاجم الاول لاستعادة لعبته، والبالغين غالبا يعبرون عن العدوان بطريقة لفظية اكثر منها بدنية، ومن المحتمل جدا انهم يتبادلون الاهانات بدل التضارب بالايدي وعلى الرغم من ان الغضب الذي يسببه الاحباط قد يدفع الفرد لمهاجمة العائق -بشدة او بتراخي- لان العدوان المباشر ليس ممكنا دائما.

العدوانية المزاحة Displaced Aggression

في مواقف عديدة، لا يستطيع الفرد المحبط التعبير عن عدوانيته ضد مصادر الإحباط، بعض الاحيان مصدر الاحباط مبهم او غير ملموس، والفرد لايدري من يهاجم، وفي ذلك يشعر بالحنق ويبحث عن شيء لمهاجمته. في بعض الاحيان يكون الشخص المسؤول عن الاحباط جبار، او ذو قوة قاهرة مما تصبح مهاجمته خطرا جسيما، وعندما تحول الظروف -اي كانت- دون القدرة على مهاجمة المسبب للاحباط، فان العدوان سوف يتحول او يستبدل ومن ثم يوجه نحو شخص بريء، او يعبر عنه رمزيا عن طريق نكتة، او شائعة او رسم كاريكاتوري او ماشاكل بدل المسبب الحقيقي للاحباط. في الموروث الغنائي العراقي مثلا هناك دائما تعبير عن حالة احباط من الوضع السياسي او الاقتصادي يتحول بسبب الخوف من بطش المتسبب في الإحباط الى الحبيب، الذي يوصف بانه خائن، او غادر، او لاوعود له، او المسبب للألام والعذابات، وهو لا يعني الحبيب بذاته، لانه لو كان كذلك لصار اسمه "عدو" وليس حبيب. كما لوحظ في فترة ما التندر على "صخرة عبعوب" *

بطريقة ساخرة تعبر عن احباط شديد بسبب ضعف الخدمات واغلاق الشوارع وانقطاع الكهربائي ووضع الحواجز الكونكرتية عند مداخل ومخارج الاحياء ونقاط تفتيش مبالغ فيها، وكلها مثيرة للاحباط.

ومن امثلة العدوانية المزاحة، اذا تعرض احدهم للتوبيخ في عمله قد يعود لعائلته متبرما او ساخطا بطريقة لايمكن التعبير عنها، ومثل ذلك عندما ينفجر طالب على زميل يشاركه السكن، وان لم يفعل الزميل ما يستثير غضبه ولكن ربما له علاقة بالحصول على درجات ضعيفة في الامتحان.

الانحياز ضد الاقليات غالبا ينطوي على عناصر العدوانية المزاحة او تستخدم ككبش فداء. ففي فترة الانحطاط الاقتصادي عندما يكون المال نادرا والوظائف شحيحة فان الناس يذهبون لالقاء اللوم في مشاكلهم على الاقليات الاقل قوة او الاضعف مكانة، ففي الماضي كان المزارعون في الجنوب الامريكي يضعون اللوم على السود والعمال الكاثوليك في بوسطن يلومون الكاثوليك الايرلنديين وعمال المزارع في كاليفورنيا يلومون الغرباء المكسيكيين غير الشرعيين والعراقيين اثناء الحرب مع ايران كانوا يضعون اللوم على المصريين.

نقل الاستثارة Excitation Transfer

احدى الاتجاهات النظرية التي اهتمت بالعدوان والذي يرتبط بمفهوم "الباعث" هو اتجاه زلمان (Zillmann 1979،1988)، وهذا الاتجاه يرى ان التعبير عن العدوان هو وظيفيا ناتج عن ثلاث عوامل:

- بعضها سلوك عدواني متعلم
- بعضها مثيرللبهجة من مصدر اخر
- تفسير الفرد لحالة الاستثمار، كالاستجابة العدوانية، تبدو مناسبة

زلمان زعم ان نقل الاستثارة من موقف لاخر يساهم بشكل ما في تفسير الفرد للموقف بطريقة عدوانية، خصوصا اذا كان السلوك العدواني متأصلا في سلوك الفرد الاعتيادي، ووفقا لزلمان فان اي زيادة في مستوى الاستثارة يمكن ان يقود الى

عواقب لاتحمد عقباها. فمثلا تخيل انك خارج لتوك من نادي رياضي gym. وتكون مازلت في حالة استثارة فيزولوجية (بدنية) (زيادة في دقات القلب، ضغط الدم، حركة العضلات) وكنت تقود سيارتك نحو السوق ثم وجدت احدهم ينزلق امامك بسيارته ليأخذ المكان الذي كنت تستعد لوضع سيارتك فيه. في المواقف الاعتيادية قد يسبب لك ازعاجا عابرا، ولكن في حالتك وبسبب الاستثارة البدنية التي تكون مازالت مستمرة قد تقدح لديك اساءة لفظية ضد الاخر الذي انزلق امامك. انه ليس صعبا ان تجد امثلة كثيرة من هذا النوع، فعندما يكون الناس في حالة استثارة غالبا يتحول سلوكهم الى سلوك عدواني، مثلا اننا نتصرف بعصبية او عدوانية على بعض الاشخاص فيما نكون في حالة استياء من شي اخر، او عندما تضرب الام طفلها لانها بالصدفة اضاعت الطريق او فقدت حافظة نقودها اوحقيبتها اليدوية. العراك الذي ينشب بين الاطفال نتيجة مناسبة مثيرة (مثل لعبة كرة القدم)، كل هذه تعطي معنى لنظرية زلمان.

العدوان عن طريق التعلم Learned Aggression

احدى اعلام نظرية التعلم، باندورا 1973 (Bandura)، والذي وظف معطيات النظرية لفهم العدوان حيث اشارالى انه مادام السلوك غير الاجتماعي يمكن تعلمه، فان السلوك الاجتماعي يمكن تعلمه ايضا. وبالرغم من معرفة باندورا بدور العوامل البيولوجية في علاقتها بالعدوان، الا انه كان يؤكد على دور الخبرة التي يمكن ان تكون مباشرة او غير مباشرة، فمن خلال عملية التنشئة يتعلم الطفل السلوك العدواني عن طريق المكأفاة المباشرة او بسبب رؤية احدهم يقوم بمكافأة طفل اخر على فعله العدواني. ان فكرة التعلم عن طريق الخبرة المباشرة تقوم على مبادئ التعزيز الاستثابي للعالم سكنر skinner، الذي يقول ان السلوك يمكن المحافظة عليه عن طريق الاثابة او العقوبة لدى الطفل، فمثلا اذا اخذ زيد قطعة البسكويت من عمر، ولم يتدخل احد فان ذلك يعزز هذا السلوك عند زيد ويكون بامكانه الاحتفاظ بالبسكويت ثم يقوم بتكرار هذا السلوك. اما التعلم بالطرق غير المباشرة، فهو يتم عن طريق تقليد الاخرين، والتقليد بحد ذاته ليس جديدا في نظرية التعلم، فلقد كرس عالم الاجتماع

الفرنسي تارد 1890، كتابا خاصا عن التقليد وقال ان المجتمع هو تقليد. ولكن ماهو فريد في نظرية التعلم الاجتماعي الافتراض بان السلوك الذي يمكن ان يقلد يجب ان يكون مرأي ليكافأ بطريقة ما، بعض النماذج مناسبة اكثر للطفل من غيرها، مثل الابوين، الاخوة والاخوات، واصدقاء اللعب. سلسلة تعلم العدوان يمكن ان تمتد الى ماوراء التفاعل المباشر لتتضمن صور الميديا، كالتلفزيون. ووفقا لباندورا 1977))، فان الشخص قد يكون عدوانيا في موقف معين ولا يكون كذلك في موقف اخر، ذلك يعتمد على عدة عوامل :

- خبرات الشخص العدوانية السابقة، بما في ذلك الشخص نفسه او الاخرين
- درجة نجاحه في سلوكه العدواني في الماضي
- احتمالات مكافأة او عقوبة الفرد على سلوكه العدواني
- الترتيب المعقد للعوامل البيئية، الاجتماعية والادراكية في الموقف

والخلاصة ان نظرية التعلم الاجتماعي تمتلك القدرة على تفسير السلوك العدواني ولكن اصحاب النظرية يعتقدون ايضا انه مادام السلوك العدواني متعلما فهذا لايعني انه لايمكن تغييره، لانه مادام السلوك متعلما فانه بالامكان تعديله.

العدوان والتصريف Aggression & Catharsis

الدراسات التي حاولت التميز بين العدوان كحافز (بيولوجي) وكأستجابة للتعلم، كانت قد ركزت على عملية التصريف، فاذا كان العدوان طاقة متجددة، فينبغي العمل على تصريفه من اجل تقليل الافعال والمشاعر العدوانية، ومن جهة اخرى اذا كان العدوان استجابة للتعلم فان التعبير عن العدوان، ربما ينتج عنه زيادة في الافعال العدوانية (اذا تعزز العدوان).

دراسات مختبرية عديدة قام بها علماء نفس لمعرفة ما اذا كان العدوان سيتناقص اذا ما تم تصريفه جزئيا. دراسات عن الاطفال اشارات الى ان المشاركة في الانشطة العدوانية اما انه يزيد من السلوك العدواني او يبقيه على حاله، تجارب على البالغين اثبتت نفس النتائج عندما اعطوا فرصة للامساك بخناق اشخاص اخرين وهزهم

بعنف (ممن لايملكون القدرة على الرد) هؤلاء اصبحوا عدوانيين اكثر فاكثر، فالشخص الغاضب يصبح اكثر عدوانية مع تكرار التهجم من ذلك الذي لم يكن غاضبا. فاذا تم تصريف العدوان فان الفرد الغاضب ربما يقل لديه حافز العدوان عن طريق تصريف العدوان ويصبح اقل ميلا للانتقام.

بعض الشواهد حول التصريف (التنفيس) اخذت أيضا من مواقف الحياة اليومية، ففي احدى الحالات سئل عمال صناعة الفضاء في كاليفورنيا الذين طردوا من عملهم في مقابلة اولية ان يكتبوا وصفا لمشاعرهم عن الشركة والمشرفين فيها ، والافتراض كان اذا تم تصريف العدوان فان الرجال الذين عبروا عن كثير من الحنق في المقابلة، سيعبرون عن غضب اقل نسبيا في كتابة مشاعرهم. والنتيجة اظهرت العكس، حيث ان الذين اظهروا قدرا من الغضب اثناء المقابلة اظهروا غضبا اكبر عندما كتبوا مشاعرهم على الورق. السخط الذي اظهروه في المقابلة ربما الهب مشاعر العدوان لديهم. وفي دراسة اخرى اظهرت ان العدوان ربما يولد عدوان اكبر اثناء وبعد عملية التصريف.

هذه النتائج جاءت تماما بالضد من تصريف العدوان، وعلى اية حال هناك ظروف من شأنها ان تقلل العدوان، فمثلا التصرف العدواني قد يستثير مشاعر القلق لدى القائم بالعدوان وذلك من شأنه تثبيط عزيمته في الاستمرار بالعدوان خصوصا اذا كان يراقب الجراح التي تركها فعله العدواني على خصمه، ولكن في هذه الحالة فان التأثير على السلوك العدواني لا يمكن تفسيره من دون الاستنتاج بان حافز العدوان قد تناقص.

وعلى الرغم من ان التعبير عن المشاعر العدائية فعليا لايقلل في الغالب العدوان ولكنه يجعل الانسان يشعر انه افضل، وهذه تحدث فقط عندما يشعر الفرد انه قوي جدا وانه يملك زمام الامور اكثر من الاعتقاد بان حافز العدوان تناقص لديه.

مشاهدة العنف Viewing Violencee

ماهو تأثير مشاهدة مشاهد العدوان في التلفزيون والسينما على السلوك العدواني؟ هل هو عملية تصريف (تنفيس) تزودنا بمخارج خادعة للتوتر العدواني،

أم انه يثير العدوان لدى المشاهدين عن طريق اتخاذ السلوك العنيف كنموذج؟ لقد اثبتت الدراسات مختبريا ان الاطفال يقومون بتقليد السلوك العدواني في الافلام وفي الحياة الحقيقية أيضا، ولكن ماذا عن ردود افعالهم في المواقف الطبيعية؟ ان كمية العنف الذي نتعرض له من خلال وسائل الاعلام يجعل مثل هذا السؤال مهما جدا، حيث يزعم بعض الناس في صناعة التلفزيون ان مشاهدة العنف في التلفزيون ذات فائدة لان المشاهدين سيتخلصون من بعض نزوعاتهم العدوانية من خلال المشاهدة ومن شأن ذلك ان يقلل من احتمالية قيامهم بعمل عدواني. فرويد ربما يتفق مع هذا الزعم، فنظرية الغريزة او الحافز للعدوان تفترض ان العدوان يتصاعد حتى يتم التخلص منه عن طريق فعل عدواني حقيقي او يفعل بالنيابة (كما يحدث في الافلام)، نظرية التعلم الاجتماعي من جهة اخرى ترى ان حالة الاستثارة او الغضب يمكن تقليلها من خلال فعل عدواني غير مؤذي- مثل قطع الحشائش بمقص او ضرب دمية او من خلال التدخين.

لقد اجريت تجارب على مجموعات من الاطفال الذين يشاهدون افلام كارتون فيها شيء من العنف ومجموعات مقاربة لهم عمريا يشاهدون افلام ليس فيها عنف، وقد وجد ان الاطفال الذين يشاهدون افلام العنف هم اكثر عدوانية اثناء اللعب من نظرائهم الذين لم يشاهدوا افلاما عنيفة. ومع ان كثير من هذه الدراسات اثبتت ان مشاهدة العنف في التلفزيون والسينما من شأنه ان يثير المشاعر العدوانية ويدفع الى التصرف العنيف من خلال تعلمهم اساليب العنف وكيفية استخدامها او من خلال رفع مستوى الاستثارة العدوانية او ازالة التحسس من العنف او تقليل التحفظ من الفعل العدواني او اعطاء رؤية منحرفة للحلول التي يحققها العنف. (Hilgard et al 1990) كل هذه الاسباب ليست كافية في راينا لقيام الافراد بسلوك عدواني للاسباب التالية:

- ربما ينحدر بعض الاطفال من بيئات اجتماعية تشجع على العنف
- ربما يكون الاطفال محبطين لدرجة تدفعهم دفعا للسلوك العدواني
- ربما يكون اغلب القائمين بالسلوك العدواني غير متعلمين بدرجة تجعل سلوكهم اكثر تحضرا.

- ربما تلعب البيئة التي ينتمي لها الافراد دورا، كأن تكون بيئة راقية يصعب على الاولاد اللعب مع نظرائهم في الشارع، ويعوضون العدوان بالعاب داخل المنازل او الحدائق فيما لايتوفر ذلك لنظرائهم من الفقراء.

- ربما يفتقر بعض الناس الى الاشباع النفسي والعاطفي في طفولتهم.

وهذه الاسباب كلها قد تدفع إلى العدوان او تحول دون حدوثه، ولايمكن اخضاعها للتجربة في المواقف الطبيعية مادامت الدوافع الداخلية لايمكن رؤيتها او الاعلان عنها. وعليه فان نظرية التقليد في هذا الشأن قد لايكون لها اليد الطولى في تفسير السلوك العدواني وان كان بعض مظاهر العدوان تكتسب لاشعوريا من النماذج القريبة للاطفال كالابوين والاخوة وهذه الرؤية لم يغفلها علم النفس الاجتماعي حيث انها درست تحت عنوان العوامل الشخصية التي سنعرض لها.

العوامل الشخصية والمواقف Personal & Situational Factors

على الرغم من امكانية الفصل بين العوامل الشخصية والمواقف من الناحية المفاهيمية، الا ان التفاعل بين الشخصية والموقف هو الذي يحدد بالضبط كيف يتصرف الانسان.

الناس يحملون خصائصهم الفريدة لاي موقف ثم يقومون بصياغتها فرديا (اي السلوك الناتج عن تفاعل الشخصية مع الموقف)، واذا طبقنا هذا على العدوان، فان فصل العوامل الشخصية عن الموقف تبدو وكانها قضية ملائمة، ولكنها تبدو معقدة للغاية وتفاعلية خصوصا فيما يتعلق بمسبب العدوان، تخيل ان الناس في حياتهم اليومية يقومون بسلوك عدواني، وهذا السلوك قد يكون نتيجة دعاية، او من مخلفات حادثة عند الاشارة الضوئية القريبة. او استجابة لاعباء الفقر، استجابة الزوج لالحاح الزوجة، او محاولة الام السيطرة على طفلها العنيد. بعض هذه الامثلة تبدو موقفية، ولكن بعضها له علاقة بالشخصية او فئة الشخصية مثل الام، الزوج، ولكن ليس كل هؤلاء يستجيبون بالطريقة ذاتها.

العوامل الشخصية Personal Factors

العوامل الشخصية تشمل عدد كبير من المتغيرات، كالشخصية والجنس Gender والاحباط والتنفيس او التصريف Catharsis، والاستثارة، وغيرها مما سنعرض له.

الشخصية Personality

من الافتراضات الجذابة هو الاعتقاد بان الناس يعتدون لان لديهم " شخصيات عدوانية " وقد لايكون صعبا ان تقيّم صديقك نموذجيا وفقا لدرجة ميله نحو السلوك العدواني وهذه القدرة على تقييم الناس في درجة ميلهم للعدوانية تبدو في غاية الاهمية للقياسات السيكولوجية، فمثلا في عملية تقييم الشخص الذي يعود للمخالفة من بين مرتبكي العنف تستطيع ببساطة التكهن في انه عدواني بطبيعته، ولكن في واقع الحال يمكن ان يكون سلوكه محكوم باسباب اخرى، كالعمر، والجنس، والثقافة، والخبرة الشخصية، والتعليم، والخلفية الاجتماعية وهكذا، ولذا فان التفسير السليم هو ان بعض الناس اكثر عدوانية من غيرهم، ولكل اسبابه ومثيراته.

الابحاث الحديثة افترضت وجود نمط من السلوك يطلق عليه (شخصية نمط A) type A personality، واعراض هذا النمط من الشخصية تترافق مع احتمالية الاصابة بأمراض المنطقة التاجية من القلب، حيث يكون الفرد مفرط في النشاط وإلى حد بعيد لديه القابلية للتضاد مع الاخرين. كما وجد ان type A ، هذا اكثر عدوانية نحو الاخرين الذين يعتقد انهم منافسين له في اداء واجب ما Matthews 1982))، وهذا النمط من الشخصية يفضل العمل بمفرده عندما يكون مضغوطا على ان يكون ضمن جماعة. وقد يحصل على نجاحات لبعض الوقت في حياته، ولكن هؤلاء على الاغلب لهم تأثير مدمر على انفسهم وعلى القريبين منهم، ولقد تبين من بعض الابحاث ان شخصيات type A غالبا تميل الى سوء معاملة الاطفال. ولديهم شخصية تسلطية مع نظرائهم ممن هم دونهم في العمل، ولكنهم يعرفون كيف يتزلفون للذين اعلى منهم وظيفيا.

فريد مان 1996) (Fredman، يرى ان سلوك Type A، يمكن اختزاله في ثلاث اعراض :

- عدائية سائبة (غير منضبطة)، حيث يمكن استثارته بابسط الاسباب
- التسرع وعدم القدرة على الصبر، مما يسبب الهياج والسخط
- لديه حافز للمنافسة، حيث يسبب له ذلك نوع من الاجهاد، وعقلية تتحرك بدافع الانجاز

اما type B فهي تعمل تماما على النقيض من type A، وهي تحيا في مستوى قلق واطيء وتعمل بهدوء واناة، وتتمتع بالانجازية. ان هذا النمط من الشخصية لا يأخذ في الاعتبار الضغط العقلي او البدني الذي يسببه الفشل في تحقيق الهدف لا شعوريا، وعندما يدخل في منافسة مع الاخرين فان الخسارة ليست مما يشغله، وانما المتعة فقط بغض النظر عن الفوز او الخسارة، وهذا النوع من الشخصية تجذبه المهن الابداعية مثل الكتاب، والمعالجون والممثلون، اساتذة الجامعات والقضاة

وهناك شخصية type D، وهذا النوع من الشخصية يميل الى السلبية، وشعور عميق بالقلق والخوف والتردد، والتحفظ من ابداء الرأي في كثير من الامور، خوفا من الاستخفاف بها وانتقادها، كي لاتبدو منبوذة اجتماعيا، كما تبدو غير واثقة من نفسها.

الجنس Gender

من المصادر الاخرى للاختلافات الفردية يكمن في تمايز التنشئة للجنس، والتي تحدث بطرائق صادقة، كأن يشجع الذكور في مراحل مبكرة في مجتمعنا ليكونوا اكثر عدوانية من الاناث، بينما تثبط عزائم الاناث من التصرف عدوانيا على طريقة الذكور. ورغم ان ذلك مما يتعلمه الافراد اثناء التنشئة فقد لوحظ ان الذكور اكثر عنفا بطريقة الايذاء البدني من الاناث، الا انهن لسن اقل منهم في الايذاء اللفظي. ومع ذلك فان طريقة التنشئة الثقافية تتحكم على العموم في طبيعة السلوك العدواني للمرأة او الرجل.

الاحباط Frustration

كما لاحظنا في مفصل سابق فان الاحباط يعتبر حافز شديد الاهمية في استثارة العدوان ورغم اننا نواجه صعوبة في قياس الاحباط مختبريا، الا اننا نستطيع ان نلحظ

بالمشاهدة العملية لواقع الحياة اليومية عددا من الاحداث او المواقف المحبطة التي تستثير العدوان بدنيا او لفظيا والتي تحول بيننا وبين تحقيق اهدافنا، مثلا ضربك لالة التصوير والاستنساخ عند توقفها عن العمل فجأة، شتمك سائق السيارة التي امامك لانه بطيء، رفسك قاطعة الحشائش لانها لاتعمل، او ضربك احد افراد العائلة الذي عرقل ذهابك لحفلة خطوبة.

وعلى الرغم من ان هناك شكوك قليلة حول امكانية احداث الاحباط لحالة عدوان الا ان الادلة الكثيرة تشير الى ان الاحباط غالبا يؤدي الى العدوان، ومع ذلك فان هناك عاملين اساسيين يساعدان على التنبؤ بامكانية ان يقود الاحباط الى العدوان هما درجة شدة الاحباط، وكم هو مشروع او معقول او لايمكن تجنبه (kulik & Brown 1979) التصريف (التنفيس) Catharsis

احدى الاسباب الفعالة للعدوان هو "التصريف" والذي يشير الى استخدام السلوك كمنفذ او متنفس للعواطف المكبوتة pent up emotion، وعلى الرغم من ان ذلك يتناغم مع نظرية فرويد، ولكن الفكرة يمكن تتبع جذورها الى ارسطو والتراجيديا الاغريقية القديمة. بالتنفيس عن عواطفهم يستطيع الناس تنقية مشاعرهم، الفكرة تبدو معقولة، ذلك اننا بحاجة الى "اطلاق البخار" من الاحباط من اجل ان نعود الى حالتنا الطبيعية، ولذلك فان التصرف العدواني سيساعد على التخلص من العواطف الضاغطة. في اليابان، بعض الشركات تعمل وفق هذا المبدأ، وذلك بتخصيص غرفة فيها العاب على هيئة رئيس الشركة، يقوم العاملون فيها بتفريغ شحناتهم العدوانية ضد الرئيس بطريقة رفس الدمية التي تشبه الرئيس. وعلى كل حال، ابحاث كثيرة اشارت الى ان العلاقة بين الاحباط والتنفيس او التصريف معقدة للغاية، التصريف يبدو انه يقلل مشاعر العدوان في بعض الدراسات، بينما يفعل العكس في دراسات اخرى. ويبدو ان هناك عوامل اخرى، مثل المستوى الطبيعي للعدوان لدى الافراد والتي تلعب دورا في تزايد أو تناقص السلوك العدواني. و... كان التنفيس كاف لاطلاق مشاعر الفرد العدوانية او يؤدي الى الشعور بالذنب، او يقود الى نتائج اضافية للعدوان، فانها جميعا ـ من ثم ـ تساهم فيما اذا كان الفرد يشعر اقل او اكثر بالعدوانية. (Geen & Quanty 1977) .

قد يبدو واضحا اننا نتصرف بعدوانية اذا ما تعرضنا للاستفزاز المباشر، حتى عندما تكون طريقة الاستفزاز معتدلة. التجارب المختبرية اظهرت ان ذلك يشمل الاستفزاز البدني واللفظي ايضا، وقد يستعيد المرء حادثة قديمة للاستجابة العدوانية على مزحة او سخرية، وفوق هذا فان الاستفزاز يمكن ان يتصاعد بسرعة ليتحول الى معركة شرسة بالايدي وبالاسنان والحجارة، كما يحدث في شجارات البارات والملاعب الرياضية واحيانا في المظاهرات، وهذا يعني اننا نعمل بمبدأ "التبادلية" Reciprocity Principle ، اي اننا نرد على الاستفزاز بعنف بدلا من ان ندير للمستفز خدنا الايسرعلى طريقة السيد المسيح الذي يقول اذا صفعك احدهم على خدك الايمن فاعطه خدك الايسر، ومع ذلك فان هناك عوامل اخرى لايمكن تجاهلها، مثل اذا كان لدينا استجابة بديلة كاهمال الاستفزاز او تجاهله. وهناك اشخاص على المستوى الفردي ممن يتجاوز الاساءة بالاحسان، وتاريخنا العربي مليء بشخصيات حكيمة كانت تتعرض للاستفزاز وكانت تستجيب بتسامح عجيب، فقد روي ان الاحنف بن قيس كان يقول "ما آذاني احد الا اخذت في امره باحدى ثلاث: ان كان فوقي عرفت له فضله وان كان مثلي تفضلت عليه، وان كان دوني اكرمت نفسي عنه"*(الابشهيي 272 ـ 73) فهذا السلوك لاينسجم مع نظرية الاستفزاز، ولكن كم احنف له حضور في عالمنا المعاصر؟ وروي ايضا ان الرشيد سأل اعرابيا "بم بلغ فيكم هشام ابن عروة هذه المنزلة؟ قال : بحلمه عن سفيهنا، وعفوه عن مسيئنا، وحمله عن ضعيفنا، لامنان اذا وهب ولا حقود اذا غضب، رحب الجنان، سمح البنان، ماضي اللسان، قال فاومأ الرشيد الى كلب صيد كان بين يديه وقال: والله لو كانت هذه في هذا الكلب لاستحق بها السؤدد (الابشهيي: 279) مرة اخرى، كم هشام يسلك مثل هذا السلوك في مجتمعنا ..

وهناك ايضا عوامل اخرى تتدخل في الاستجابة للاستفزاز المباشر، مثل العمر والجنس والتعليم، فالصبي يحتمل ان يستجيب للاستفزاز بطريقة عدوانية اكثر من البالغ، والمتعلم اقل من الجاهل، وقد لايستجيب الرجل اذا كان المستفز صاحب نفوذ او سلطان او امرأة.

الكحول Alcohol

المعروف ان الكحول يشوش العقل- وهذا شكل محدد لفرضية التحرر من قواعد المجتمع disinhibition او ازالة التثبيط، وذلك ان الكحول يستشعره مركز القشرة الدماغية ويزيد نشاط مناطق الدماغ البدائية، ففي تجربة قام بها كل من تايلور وسيرز Taylor & Sears 1988، على ثمانية عشر طالبا ذكرا، حيث تناول بعضهم الخمر (الكحول) بينما تناول بعضهم الاخر دواء وهمي (على انه كحول)، ثم ادخلوا في منافسة تستلزم زمن الاستجابة (اورد الفعل) على موضوع معين. في كل زوج الشخص الذي يستجيب ببطء يتعرض لصدمة كهربائية من الشخص المنافس. مستوى الصدمة الكهربائية يختلف في مستوى شدته ويتم الاتفاق عليه قبل اجراء التجربة. في الحقيقة ان مستوى الصدمة الكهربائية التي وضعت كانت واطئة والفائز او الخاسر بمعيار٪50+ يحددها القائم بالتجربة، والنتيجة باختصار ان الذين تناولوا الكحول كانوا اكثر عدوانية باعطاء المناوئين لهم صدمات كهربائية اعلى من نظرائهم الذين تناولوا دواء وهمي.

وعلى اية حال عوامل اخرى يمكن ان تغيرالنتائج، مثل الشخصية والعمر وكمية الكحول المتناولة، والتعليم والصحة النفسية، وغيرها كثير، وعلى العموم فان الشخصيات التي لديها بالاصل عدوانية مفرطة غالبا ماتميل الى تناول كميات اكبر من الكحول وغالبا مايكون سببا لاستثارة العدوانية، حيث يتحررر العقل (بالكحول طبعا) من ضغوط المجتمع ويعود الانسان الى طبيعته الحيوانية (Hogg & Vaughan 1995) .

ازالة التثبيط disinhibition

ظاهرة اجتماعية ادراكية اخرى غالبا ما تقود الى العنف، حتى لو كانت ردود الفعل غير نموذجية اي ليست من الخصائص الشخصية للقائم بالعدوان، وهي ازالة التثبيط disinhibition ، التي تشير الى اي طريقة من طرق تضعيف القوى الاجتماعية التي تحول بيننا وبين ممارسة السلوك العدواني، وتظهر بطرائق متعددة حيث يفقد بعض الناس الموانع الطبيعية لممارسة العدوان ضد الاخرين، ومن الامثلة على فقدان السلطة الاجتماعية المانعة للعدوان، هو الحروب حيث وجد ان بعض

الامريكيين مثلا في حرب فيتنام ابادوا قرى كاملة فيها اناس ابرياء، كما لاحضنا في الحرب الامريكية ضد العراق حيث كان الطيارون الامريكيون يمارسون قنص الناس الابرياء وهم يعبرون الشوارع او يدهسون المارة بجنازيرهم، او يقومون باطلاق الرصاص على اي سيارة تجتاز الرتل الذي يسير في الشارع كما يفعلون في الالعاب الالكترونية .

ان هذا السلوك يطلق عليه deindividuation، او "المعية" التي تستلزم تبدلات مسيطر عليها بعوامل موقفية تؤثر على القائم بالعدوان، مثل حضور الاخرين او الشعور بالانتماء اوعدم التماثل مع الاخرين، ومنها الشعور بانهم اقل من البشر dehumanisation، وهذا من المحتمل ان يزيد الافعال العدائية.

ففي تجربة عن مفهوم deindividuation المرادف لمفهوم dehumanization، في موقف معين له علاقة بالعدوان الجمعي، " الاستدراج عن طريق الجمهور او التجمع البشري"، فان الموقف المثالي سيكون عندما يقوم شخص بالتهديد بالقفز من بناية مرتفعة، والجمهور الذي يتجمع في اسفل البناية يردد بصوت واحد " اقفز اقفز " jump، jump ففي احدى الحالات المأساوية في نيويورك عام 1938، الاف الناس كانوا ينتظرون تحت بناية فندق، فيما كان هناك شخص يهدد بالقاء نفسه من الطابق السابع عشر للفندق وبتأثير انشودة الناس "اقفز اقفز" القى بنفسه ولقي حتفه في الحال. وفيما بعد تم تحليل احدى وعشرين حالة انتحار نشرتها وسائل الاعلام في الستينات 1960's والسبعينات 1970's وجد ان 15 خمسة عشر من الاحدى والعشرين حالة كان هناك جمهور يراقب ويستدرج الشخص لالقاء نفسه من علو شاهق. كما لوحظ ان الاستدراج يتم غالبا في الليل وتزداد الاستجابة كلما كان الجمهور كبيرا وبعيدا نسبيا عن المقامر بحياته.

وتتمثل عملية ازالة التثبيط لدى الغوغاء الرياضية، حيث يستثار الجمهور بسرعة ويفقد الروادع الاجتماعية لينخرط في عراك قد يؤدي الى ضحايا الى جانب تخريب الممتلكات وافساد المتعة. وهناك عوامل اخرى تستثير العدوان منها.

البحث عن مكان في السجون يجعلها عرضة للعنف، الاعتقاد الشخصي والاتجاه

نحو المقبولية التي تعتبر مصدر مهم للسلوك العدواني، الاضطرابات النفسية والعقلية، وكذلك بعض الذين لديهم كروموسوم y اضافي xyy بدل xy ، كما ان افراز بعض الهرمونات فوق الحد المعروف لها علاقة مباشرة بمستوى العدوان.

العوامل الموقفية situational Factors

البيئة الطبيعية Natural environment

وجوه متعددة من البيئة الطبيعية لوحظ انها تساهم في العنف، فمثلا هناك ابحاث تربط بين درجات الحرارة والعنف الجمعي، وقد أظهرت ان الشغب يكون اكثر حدوثا عندما تكون درجات الحرارة اعلى من المعدل الطبيعي.

في الاماكن المكتضة التي يبحث فيها الانسان عن مكان، كما في السجون ، اوعندما يدخل المرء في تجمع كبير لانجاز معاملة، كما في بعض دوائر المرور، والجنسية والجوازات وفي ساعات الذروة المرورية بين السابعة والتاسعة صباحا او الثالثة والخامسة مساءا قد تستثير حادثة بسيطة عنفا شديدا. التحدي هنا يواجه المهندسين المعماريين ومخططي المدن للاخذ بنظر الاعتبار متغيرات البيئة في التخطيط للاماكن التي تستلزم التفاعل الاجتماعي وربما تستثير العدوان. لسوء الحظ لا احد في بلادنا يكترث لتخطيط المدن ولا للاماكن الترفيهية التي توفر المتعة بل على العكس الانماط العشوائية للبناء والتخطيط العشوائي للمدن يزيد من العدوان لدينا.

الجماعات المحرومة Deprived Groups

على مستوى التحليل الاجتماعي التي فيها تشعربعض الجماعات الاجتماعية انها ليست على مايرام، عن طريق مقارنة ظروفهم الاقتصادية-الاجتماعية مع جماعات مرجعية ترتبط بها ضمن المجتمع المحلي، وتشعر بالاستياء من مدخولاتها وظروفها، انها لاترى فقط انها محرومة قياسا بالاخرين، ولكن فرص التحسن في ظروفها ضعيفة جدا، في هذا السياق اذا كانت الامال بالتحسن لايمكن تحقيقها شرعيا، فان الشخص المحروم او الجماعة المحرومة قد تتصرف عدوانيا. على المستوى الفردي قد يتضمن تخريب، اعتداء، او عمليات سطو، على مستوى

الجماعة قد تقود الى عنف جمعي، كالاحتجاج العنيف، والشغب. الشغب العنصري في لوس انجلس في عام 1992 ظاهريا كان بسبب المحلفون الذين كانوا قد حكموا ببراءة الشرطي الابيض الذي قام بالاعتداء الجسدي على سائق سيارة اسود، تحت هذه الحادثة كان يكمن مرجل يغلي من الاستياء من اشياء كثيرة لم تتوفر للجماعات السوداء التي تقطن وسط المدينة في ظروف اقل من الحد الأدنى، فكانت هذه الحادثة بمثابة الشرارة التي أشعلت الحريق.

هناك مستوى معقول من الدعم لمصداقية مفهوم الحرمان النسبي، عن طريق التجارب الحقلية والتحليل التاريخي، ومنها نستمد تفسيرنا لكثير من الاحداث المعاصرة في اوربا، مثل تزايد العنف ضد الاتراك (المهاجرين) في المانيا الشرقية (سابقا) والتي بلغت فيها معدلات البطالة مستويات قياسية .

المرأة والجريمة Women and Crime

متغيرات مثيرة حول ازالة التثبيط الاجتماعي على نطاق واسع، ومنها تحرير المراة في منتصف القرن الماضي 1950's، والتي ادخلت المرأة الى عالم الجريمة، وذلك بعد ازالة كثير من التحفظات عن المرأة في كونها حازمة او عدوانية. حركة تحرير المرأة والاتحادات النسوية ربما ساهمت عن غير قصد في الزيادة الملموسة لجرائم العنف بين النساء والتي حدثت في مختلف المجتمعات في العقود الماضية ومازالت تحدث بشكل متزايد، والاتجاه يمكن ملاحظته اكثر لدى الجماعات ذات المستوى الاقتصادي- الاجتماعية الواطئ.

ان اعادة تعريف ادوار الرجل-االمرأة في المجتمعات الغربية، يمكن ربطه بارتفاع سوء استخدام الكحول والمخدرات بين النساء، وان عودة المرأة للعمل ترافق مع انتشار البطالة بينهن مما زاد في عتداءات المرأة على الاشخاص والممتلكات، حتى بلغ عدد المدانات من النساء لبعض الوقت اكثر من الرجال (Hall 1984)

التنوع الثقافي Cultural Variation

احدى ثمار الديمقراطية التي ميزت العالم الغربي في القرن العشرين ، هي الوعي

بحقوق الانسان والتي دفعت باتجاه اخلاقيات ضد العنف، تمثلت في منظمات مثل منظمة العفو الدولية او رجال بلا عنف، والمرأة ضد الاغتصاب، ودورات تدريبية على الدفاع عن النفس، والثقة بالنفس، والوعي بسوء معاملة الاطفال.

من المفيد هنا ان نعرف لاي غاية تم التأكيد على اللاعنف. ذلك ان اللاعنف يمكن ان يكون حقيقة اجتماعية- ثقافية وليس ظاهرة كونية (اي لاتشمل غير الانسان) .على طول التاريخ كان هناك دائما اختلافات في المعايير والقيم الثقافية، والتي طبعت بعض المجتمعات على انها اكثر او اقل عدوانية من غيرها، ومن الصعب غالبا معرفة السبب وراء ذلك. الاسباب التاريخية مثل الغزو المتكرر، العوامل الجغرافية التي تجعل بعض الشعوب اكثر تنافسية او اكثر هشاشة من الاخرى، وحتى عوامل التطور البيولوجي التي ببساطة تسمح لبعض الجماعات لكي تكون اكثر او اقل عدوانية بسبب الحجم. كل هذه العوامل ربما تلعب دورا في تشكيل الفلسفة الاجتماعية لاي مجتمع من المجتمعات الانسانية، وفوق هذا فأن هذه الفلسفات ليست جامدة، ولعلها تتغير بسرعة هائلة مع التغير في تركيبة ونمو المجتمعات، ومن الامثلة على ذلك في السنوات التي اعقبت الحرب العالمية الثانية التي تعرض فيها اليهود للابادة الجماعية بزعمهم، تغيرت الفلسفة الدينية السلمية لليهود التي استمرت لقرون، لتنشأ الصهيونية كقوة عدوانية. وفي استراليا فان نشوء الناشطين السود بين السكان الاصليين الذين هم عموما اقل عدوانية نحو الاغراب ربما ساهمت في استغلالهم (السكان الأصليين) في استثارة السلوك العدواني ضد الإغراب.

وبينما تظهر معظم المجتمعات في العالم اشكالا من العنف الشخصي، مازالت هناك شعوبا تمارس الحياة الهادئة، مثل الهوترايت والاميش Hutterite & Amish في الولايات المتحدة الامريكية، او مثل البيجيمس pygmies في افريقيا الوسطى، وهذا ربما يؤيد نظرية باندورا في ان العدوان من نتائج التعلم اكثر منه غريزيا، ولكن معظم هذه المجتمعات التي استمرت تعيش بهدوء وسلام في القرن العشرين مازالت صغيرة ومنعزلة نسبيا، وهذا مايعزز الاعتقاد بان هذه الظروف تعتبر شروطا ضرورية للتعايش السلمي، والحقيقة تبقى ان المجتمعات المختلفة تنظر للسلوك العدواني

بطرق مختلفة وفقا لتاريخها ووفقا للعوامل الاجتماعية- الثقافية لها، ولعل ذلك يقود الى سوء فهم ضار في هذا العصر الذي تسود فيه ثقافات متعددة في مجتمع واحد. ومن الأمثلة على ذلك مثال من نيوزيلندا حول الاتجاهات المختلفة للناس في سماوا Samoan People، عن سلوك المخمورين العنيف، الذي ينظر له على انه حالة مرضية اكثر منه سلوكا عدوانيا، بينما ينظر للاغتصاب على انه اعتداء على عائلة الضحية وليس على المرأة شخصيا.

الاختلافات عبرالثقافات في موضوع العدوان تتسع مع اتساع ارتفاع صيحات حقوق الانسان وتصبح موضع صراع بين الامم الغربية والامم التي دخلت مرحلة التصنيع حديثا، فمثلا عقوبة الاعدام في ماليزيا وتايلند على تهريب المخدرات تستثير غضب الغربيين، وكذلك العقوبات البدنية في سنغافوره والاضطهاد الحكومي في الصين واندونيسيا، وهذا بدوره استدعى اتهامات حادة للغرب بانه عنصري ويكيل بمكيالين ويسعى للسيطرة الاميريالية. وضمن الثقافات الفرعية يعتبر السلوك العدواني في مختلف المجتمعات ذا قيمة كما ان المعايير والقيم والمعتقدات تجيزالعدوانية، وتكافأ اصحاب السلوك العنيف فيما تسخر من اولئك الذين لايفعلون ذلك، وذلك لاعتقادهم بان ذلك من شأنه ان يحسن مكانتهم في المجتمع الكبير. Calkin 1985))

التفاعلية الرمزية Symbolic Interaction

حتى الان اصبح لدينا تصور بان العدوان لايمكن ابدا ان يكون فعلا سهلا لمجرد تحفيزه بسبب من الأسباب، بل هناك عوامل تساهم في كل المستويات، الشخصية، الاجتماعية، الموقفية والثقافية. وبينما يبدو السبب الظاهري الاكثر وضوحا في موقف معين وكأنه هو السبب الاساس الا ان هناك دائما اسبابا اجتماعية- ثقافية خافية تستلزم البحث عنها. جزء من هذه الصورة هو دور وسائل الاتصال الحديثة، التي تلعب دورا مهما في تحويل الخمول الى حركة والحركة الى فعل واحيانا فعل مدمر فالافلام والتلفزيون والصحف والكتب قد تزيد العنف.

واذا كانت المدرسة التفاعلية قد ولدت من رحم نظرية الفعل الاجتماعي Social

Action التي ارسى دعائهما ماكس فيبر، فانها كانت بمثابة رد فعل على الحسابات البيولوجية والميكانيكية للسلوك التي تقوم على الغريزة، ومحور هذه النظرية يقوم على فكرة انسانية الوعي بالذات الفردية، حيث يختار الانسان افعاله، ومعنى ذلك ان الذات العدوانية ليست مركبة مسبقا او مولودة مع الفرد، بل على العكس هي استجابة للاخرين، وهي بذلك تتفق مع نظرية التعلم الاجتماعي. ووفقا لفكرة كولي (Cooley 1922)، فاننا حالما نمتلك الوعي بالذات فاننا نقوم بخلق افعال بطرائق ليست - ببساطة - مجرد ردود افعال لمثيرات، وعليه فان الذات تقف بين التأثيرات الاجتماعية والفعل الاجتماعي، وبما ان الافراد يراقبون سلوكهم بفكر واع وهذا الفكر يعمل فقط من خلال الرموز التي يتعلمها الفرد في سياق اجتماعي من خلال اللغة، (واللغة هنا تمنحنا الدخول للمعاني المشتركة والتوقعات الاجتماعية) ففي موقف الاستثارة مثلا يمكن ان يتوقع المراقب سلوكا عدائيا ليس لفرد معين وانما لكل افراد المجموعة الاجتماعية-الثقافية باعتبار ان الاستثارة تستلزم رد فعل يتناسب مع ما تعلمه الفرد اثناء حياته، وعلى هذا الاساس نأتي الى معرفة ماذا يتعين علينا ان نفعل عند استجابة الاخرين لافعالنا. بمعنى ادق اننا سنلجأ الى استخدام معرفتنا بالمعاني التي تفرضها افعالنا وافعال الاخرين ومايترتب على كل منها.

جورج هربرت ميد (1934) اضاف الى ان النفس هي تركيبة اجتماعية ولكن المجتمع يكون على الدوام في حالة من اعادة تشكيل عن طريق افعال افراده وتفاعلاتهم اليومية، وان العدوان حالة غير معدة مسبقا في تركيبة الانسان البيولوجية وانما صنيعة اجتماعية، مثلها مثل اي سلوك ينمو ويتطور من خلال عملية التنشئة الاجتماعية .(Bilton etal 2002)

الشهوة والعدوان Erotic & Aggression

هل التعرض للشهوة من خلال المجلات والافلام، يمكن ان تقود الى الاستثارة الجنسية وربما ترتبط في مراحل لاحقة بالعدوان؟ الجواب نعم ولكن فقط عندما يتم نقل تأثير التعرض للشهوة الى مصادر التحسس الجنسي، ومع ذلك فانها تعتمد على خبرة الشخص فيما اذا كان قد تعرض للاحباط وعندها تشتعل في داخل الفرد نيران العنف، والسؤال اللاحق هو هل ان الاستثارة الجنسية بسبب التعرض للشهوة

بحد ذاتها كافية لاستثارة العدوان؟ (يجب ان نؤكد اننا نتحدث هنا عن الشهوة غير العنيفة). وهنا يجب ان نشير الى ان وظيفة المثيرات الجنسية تعتمد على نوع الاستثارة المشاهدة، فمثلا النظر الى صور لاجساد عارية يبدو انها تقلل من العدوان، ولكن مشاهدة افلام او صور جنسية عالية الاستثارة من المحتمل جدا ان تزيد العدوانية. زلمان وبرانيت (Zillman & (Bryan 1984 وجدوا ان المستوى العالي للعدوان الذي يقوم به الذكر او الانثى ضد اي شخص مزعج يتبع غالبا التعرض للاستتثارة الجنسية العنيفة.

في اعقاب التعرض لاستثارة اباحية عنيفة، زلمان وبرانيت، وجدوا ان هؤلاء قد صاروا قساة القلوب حول الاشياء التي شاهدوها، لقد كانوا اكثر تسامحا مع حالات الاغتصاب، واكثر تساهلا مع احكام الادانة، واستنتجوا ان ذلك يأتي بسبب كمية الافلام الاباحية التي شاهدوها كما وجد ان المرأة التي تظهر في الافلام على انها تتمتع بالفعل الجنسي العنيف، انما تستثير الرغبة لدى الرجال لممارسة العدوانية ضد المرأة وليست ضد الرجل.

ان الاساطير التي حيكت حول ان المرأة تتمتع بالعنف الجنسي هي اسطورة مفتعلة وان الافلام التي تظهر المرأة وكأنها تتمتع فعلا بمثل هذا العمل، من شأنها ان تشجع الاغتصاب لدى الرجال وتضعف لديهم العوائق الاجتماعية والادراكية في ممارسة العنف ضد المرأة .. وقد تبين ان الفكرة التي تقول ان المرأة خاضعة للرجل وانها موجودة فقط لاشباع حاجات الرجل الجنسية فكرة منحرفة وغير واقعية بالمرة، ذلك ان المرأة مشارك فعال في الحياة وانها مساوية للرجل في حاجاتها ودرجة استثارتها وقدرتها على الامتاع والاستمتاع.(Gubbar & Hoff 1989))

العنف الاسري: خلف الابواب المغلقة Behind Closed Doors

المجتمعات الغربية أعطت العنف الاسري اهتماما بالغا، واستحدثت لذلك اقساما خاصة في مراكز الشرطة للاستجابة الفورية للعنف خلف الابواب المغلقة. ولاندري ان كانت الظاهرة تتزايد فعلا ام ان هناك تضخيما اعلاميا وارقاما غير دقيقة عن الظاهرة. اما في مجتمعاتنا المحافظة فان العنف لم يدرس بما فيه الكفاية ولم تسلط وسائل الاعلام عليه الاضواء وعموما في مجتمعنا او حتى في المجتمعات

الغربية، يضطر الناس للاعتراف بالعنف في بيوتهم، ولذلك من الصعب معرفة مدى شيوع حدوثه. في دراسة شملت الفي عائلة في الولايات المتحدة الامريكية، وجد ان ٪28 منها تعرض احد الزوجين لاعتداء بدني تسبب في احداث اصابات وجروح، هذه لم تكن اعتداءات تافهة ولكنها ولاشك مؤلمة مثل الدفع بقوة، الصفع، الضرب بقبضة اليد، الركل، الرمي بشيء ما مثل الاقداح، والصحون، والضرب المبرح، ٪7 منهم كانوا قد تهددوا بسلاح ناري او بسكاكين، ٪75 منهم صفعوا اولادهم في الوجه او على المؤخرة و٪20 اعترفوا بانهم ضربوا اولادهم باشياء او ادوات منزلية. مثل هذه النسبة او تزيد قليلا مورست مع الاحبة والاصدقاء خارج العلاقة الزوجية.

لماذا يبقى الناس صامتين حول الالام النفسية والبدنية التي يتعرضون لها؟ هل هي الكرامة، الخوف من الانتقام منهم او من احد افراد عائلاتهم، الخوف من لوم وسخرية المجتمع، او فشل مؤسسات الضبط الاجتماعي في توفير الحماية اللازمة. كل هذه العوامل قد تحول دون اعلان فضائحهم على الملأ .

ايذاء الاحبة Hurting the ones we love

يعتقد ان الاعتداء، الاغتصاب، سفاح القربى، في العلاقات الحميمة، ربما تأخذ نسبة تزيد على ٪80 من كل الانتهاكات العنيفة. لماذا يرغب الناس في الحاق الاذى باولئك الذين يرتبطون بهم بصلة؟ مرة اخرى ليست هناك اجابة بسيطة، ولكن مجموعة عوامل يمكن ان تكون ذات تأثير مباشر ومنها :

- انماط سلوك عدوانية ناتجة عن التعلم، تقليد من الابوين، بالترافق مع انماط سلوك اقل عدوانية مثل دورة اساءة التعامل مع الاطفال التي تنتقل من جيل لاخر بالتعلم والتقليد. والعائلات التي تمارس العنف بشكل مزمن تعرف الان ب "ذات الاعراض الشريرة" Abuse syndrome

- قرب اعضاء العائلة (مكانياً) مما يجعل بعضهم يستاء من بعض او يسبب له الاحباط، فيستهدف بعضهم عندما تتفاعل مشاعر الاحباط والازعاج داخليا.
- الضغوط، خصوصا الصعوبات المالية، والبطالة، والمرض، والتي تساهم جزئيا في تنشيط حالة العنف، خصوصا لدى العائلات الفقيرة.

- تقسيم السلطة، داخل الاسرة النووية التقليدية، التي تفضل الذكر فيما تسعى الانثى لاخذ دورها في ادارة شؤون الاسرة، مما يخلق تعارضا في الادوار ويؤدي الى العنف اذا لم يخضع احد الطرفين.

ويبدو ان العنف يزداد لدى الشعوب المتحضرة عنه لدى الشعوب الاقل تحضرا بسبب ضغوط الحياة اليومية. وبسبب ضغوط المدنية التي تستلزم المنافسة على مصادر العيش الى جانب ضغوط العمل، وازدياد متطلبات الاسرة مما يقود الى الاحباط والتوتر الذي يكون سببا كامنا لاستثارة العنف ضد الاقربين باعتبارهم اسهل الاهداف . (Hogg & Vaughan 2005)

العنف المؤسسي Institutionalisation aggression

المقصود بالعنف المؤسسي، ذلك الذي يجد له شريعة يستند اليها، او قانون يجيزة او مؤسسة تحميه ومن ذلك المجتمع بمؤسساته والدولة بقوانينها وقواعدها الضبطية.

دور المجتمع role of society

العنف لم يحدد عالميا من جميع المجتمعات على انه سلوك سيء، في المجتمع الغربي التاكيد على اللاعنف هو حصيلة تاريخ طويل، وعوامل اجتماعية- ثقافية متعددة، انه وليد اخلاقيات مستمدة من السياسة والدين واحداث في التاريخ المعاصر بضمنها المجازر التي حصلت في الحرب العالمية الثانية وحرب فيتنام، وتهديدات الابادة النووية، ولكن المجتمعات البشرية تنظر للعدوان بطرائق مختلفة.

لاحضنا في مقدمة هذا الفصل ان النظريات البيولوجية ناقشت العدوان على انه وظيفيا يعمل عن طريق الغرائز، ويبدو ان هذه النظريات تمتلك خصائص مفيدة، والسؤال هو هل نستطيع ان نجد امثلة على العدوان البشري عدا الدفاع عن النفس تبدو معقولة لحد ما؟ الواقع ان المشكلة الأساسية تتعلق بتعريف العدوان، حيث ان هناك طرقا معينة لاستخدام العدوان على المستويات الشخصية والاجتماعية والثقافية. في المقام الاول، المجتمعات البشرية تعتمد في استمرارها على المعايير

norms، تلك التي استقرت وتجسدت في القيم والتي تشترك فيها الجماعات بشكل واسع، مثل "اهتمام الفرد بصاحبه". وفي النهاية حماية النظام الاجتماعي يتكفل بها القانون.

شكل 7.1 وسائل الضبط الاجتماعي للعدوان

حسن النية او الفعل القصدي	التأثير المرغوب	التاثير غير المرغوب
الدفاع الوطني	الحرب في فيتنام	مذبحة مي لي
القانون والنظام/ الشرطة	استخدام الحراس في نادي ليلي	حكم الاعدام لمهربي المخدرات
ضبط السلوك	تدخين الاطفال	الضرب بالعصا في المدرسة
حماية المدنيين	حماية الامريكيين للنازحين الكرد	احتلال بريطانيا لشمال ايرلندا
الدفاع عن النفس	فنون القتال (الكاراتيه)	شرعي/ عائلي/ حامل سلاح

المصدر: Hogg &Vaughan 1995

احيانا ميكانزمات النظام الاجتماعي ربما حتى تعاقب على استخدام العنف، والجدول اعلاه)شكل 7.1) يوضح الوظيفة القانونية او الشرعية للعدوان المؤسسي، كما يشير ايضا الى التأثيرات المرغوبة وغير المرغوبة اجتماعيا، اعتمادا على درجة العنف المستخدم والدوافع التي تكمن وراء الفعل. القضايا المعنوية هي التي تقف خلف الاحكام التي نتخذها، كما يفعلون عندما نناقش قضايا مثل الانتحار، الاجهاض، قتل الرحمة، والتي يمكن ان نعطيها احكاما اخلاقية (معنوية) تكون ملائمة لتعريف العدوان. منذ انتهاء الحرب الباردة كنا قد شهدنا مناقشات اخلاقية حول الظروف التي يمكن للامم المتحدة او الناتو او الولايات المتحدة ان تستخدم فيها القوة لفرض الامن والسلم في المناطق الساخنة في انحاء العالم، مثل الصومال والبوسنة وراوندا وهايتي والعراق. او بالاصح مناقشات هدفها البكاء على الشعوب المقهورة تحت النظم التسلطية او تلك التي تتعرض للعدوان، من اجل خلق قاعدة رأي عام داخلي داعم لممارسة العدوان، وهذا النوع من العدوان لا يدخل ضمن

مفاهيم الاخلاق التي تناقش لانه اصلا عمل غير اخلاقي، ويخرج عن سياقات العدوان التي نناقشها في موضوعة علم النفس الاجتماعي.

العدوان على نطاق واسع (الحرب) (Aggression on argand scale (war

العدوان على نطاق واسع، والحرب التي يمكن ربطها بالانحياز والتعصب- تستمر كجزء من الظروف الاجتماعية. ومع تزايد التطور التكنولوجي والحضاري لانجد مايشير الى ان البشرية تستطيع التخلص من الحروب. ان استمرارية المأساة الانسانية التي نشهدها، كانت ومازال تتمثل في الحروب التي تزداد ضراوة مع التقدم الاجتماعي والثقافي والتكنولوجي، ففي الحرب العالمية الاولى 1914-1918 اكلت اكثر من اربعة ملايين انسان هذا عدا المعوقين نفسيا وبدنيا، والرقم تضاعف تقريبا اربع مرات في الحرب العالمية الثانية 1939-45 ليصل الى خمسة عشر مليون انسان .

ان الحروب يمكن ان توصف بانها اسوء فعل تقوم به البشرية ضد نفسها، والحروب لايمكن ان تحدث دون بناء نفسي- اجتماعي متمثل بعواطف ومعتقدات الناس، فاذا ضعف هذا البناء فان قادة الشعوب يقومون بصنع واحد من خلال الدعاية. بعض الانظمة السياسية تقوم باحتضان المعتقدات التي تقوم على الاختلافات الجينية بين المجموعات البشرية لتبرير القهر والقتل. احدى النظريات العنصرية كانت الحجر الاساس لبرنامج النازية الموجهة ضد اليهود العداوة المفتوحة التي قادها هتلر ضد اليهود جعلت الشعب الالماني كله يتجنب اليهود حتى الجيران والأصدقاء، هذا المناخ مهد الطريق لتشريع قوانين نورنبرج للتعصب العنصري.

ان دور الدولة يمكن ان يكون فاعلا في توجيه الناس نحو قبول العدوان تحت ظروف معينة وفي الانظمة السياسية الشمولية تكون سلطة الدولة على قدر كبير من الشراسة بحيث تلزم مواطنيها على الامتثال من غير سؤال. وفي هذا السياق قام ملكرام Milgram 1974)) بتجربة عن الامتثال الاعمى التدميري، ملكرام قام بتجنيد عناصر من المجتمع عن طريق الاعلان للمشاركة في تجربة لصالح جامعة يل Yale University لمعرفة تأثير العقوبة على التعلم الاجتماعي، وزعت العينة على مجموعتين، مجموعة المتعلمين الذين طلب منهم الاجابة عن اسئلة محددة، ومجموعة المعلمين الذين

وضعوا في غرفة مجاورة لتوجيه الاسئلة، والتحكم في جهاز للصدمات الكهربائية ربط في اذرع المتعلمين من المشاركين، لقد أعطي المعلمون تعليمات بان يعرِّضوا المتعلمين لصدمات بشكل تصاعدي عن كل سؤال اجابته خاطئة، ابتدأت بصدمة بسيطة قدرها V15 ثم تتصاعد عدديا الى 30 ، ثم 45، ثم 60، 75 وهكذا. المتعلمون المشاركون اجابوا بعض الاجابات الصحيحة ولكنهم وقعوا في بعض الاخطاء التي عرضتهم للصدمات، وعندما وصلت الصدمات الى 180 صار المتعلمون يصرخون بانه لم يعد بمقدورهم تحمل ذلك وطلبوا الخروج من التجربة وعندما وصلت الصدمات 250V صار المشاركون يصرخون بألم شديد، وعند 300V توقف الضحايا (المتعلمون في التجربة) عن الاستجابة، واثناء مراحل التجربة كانت تعليمات المعلمين تبدا باوامر بسيطة ثم تتحول تدريجيا الى اوامر مشددة ....'من فضلك استمر بالتجربة' 'ولابد ان تستمر' 'وليس لك خيار الا ان تستمر' . لقد استنتج ملكرام ان المعلمين ن الذين يسمعون صراخ الضحايا ينفذون اوامر "العالم" الذي قال لهم ان هؤلاء عصابيون (مرضى نفسيون) بينما وصل الحال بالمتعلمين الى الاستسلام واطاعة الاوامر والتسليم بما يقوله المعلمون والتجربة رغم الانتقادات التي وجهت لها اثبتت ان الناس لديهم طاقة محددة للمقاومة ثم يمتثلون كليا للاوامر، وهكذا تعمل النظم الشمولية. وقد اراد ملكرام ان يؤكد ايضا ان الفرد الذي يكون لديه استعداد نفسي لكي يصبح وكيلا لأجهزة الحكومة القمعية، سيقوم بتنفيذ الاوامر عندما يكون صوت السلطة قويا، وبالاصح يصبح اداة تنفيذ عمياء لكل مايصدر عنها من اوامر لايذاء الاخرين، ويمكن تعميم ذلك على المجموعات عندما تتهدد مصالحها، وكذلك اثناء الحروب التي غالبا ماترتكب فيها المجازر.

تقليل العدوان Reducing Aggression

مع تنامي التقنيات السلوكية القائمة على نظرية التعلم، وتزايد الاهتمام بالتكاليف الاجتماعية المترتبة على تزايد العنف، فان هناك جهودا اضافية للسيطرة على العدوان. ان فعالية التدخل لتقليل السلوك العدواني على المستوين الفردي والجماعي مستمرة وقد تستلزم قرارات سياسية وربما القيام بخطوات ذات تأثير على الاسباب الكامنة وراء السلوك العدواني. المجتمعات النامية عموما ومنها

مجتمعنا تحتاج الى تغيير حقيقي على المستوى الاجتماعي لتحسين ظروف قطاعات حيوية من المجتمع محاطة بالتوتر الذي يعمل على اعادة دورة العنف على المستوى العائلي، فالابوين يمكن ان يسهما في تزويد المجتمع باطفال اكثر ايمانا باللاعنف عن طريق عدم مكافأتهم على السلوك العدواني، ومكافأتهم على السلوك الهادىء المسالم الذي يعود عليهم بالامن النفسي. وعلى المستوى الشخصي، ربما يكون التفاؤل اكثر مع وجود تقنيات لتعديل السلوك مثل التدريب على المهارات الاجتماعية، النماذج اللاعدوانية وادارة الغضب والتدريب على العزيمة من شأنها ان تعلم الافراد ضبط النفس.

العنف الواسع النطاق، مثل المجازر والحروب هي قضية مختلفة كليا. ادخال الدراسات التي تتناول السلم والامن للنظام التربوي ربما تساعد في جعل بعض الناس يفكرون مرتين قبل ان يقوموا بفعل يدعم عدوان الجماعات التي ينتمون اليها.

وفي كل الاحوال نحن لانمتلك عصا سحرية لايقاف العنف، فعلى صعيد المجتمع المحلي، العدوان يمكن ان يستمر بوتيرة متصاعدة بسبب العلاقات غير المتكافئة بين الجماعات، فأذا تحققت فرصا للتكافؤ والانسجام بعيدا عن التعصب والانحياز والنمطية فان العنف سوف يتلاشى تدريجيا. وعلى الصعيد الفردي، فان ذلك له علاقة بقدرة الافراد على معالجة الاحباط، وهناك دائما فسحة بين هذين الصعيدين، لعلماء النفس الاجتماعي وعلماء الاجتماع والسياسيين واخرين للعمل نحو التناغم في عالم تتزايد فيه الضغوط وتتناقص فيه الموارد . (Hogg & Vaughan 1995)

خلاصة

تعددت تعاريف "العدوان" بتعدد النظريات التي تناولت الموضوع من حيث طبيعته والاسباب الكامنة وراءه، احد التعاريف الحديثة والبسيطة، هي "فعل مقصود من نوع ما لألحاق الاذى بالاخرين". وقد تناولت الموضوع اثنين من النظريات الكلاسيكية، احداهما عزت العدوان لاسباب بيولوجية موروثة جينيا، فيما تناولت الاخرى اسبابا اجتماعيا يمكن تعلمها عن طريق التنشئة ونظام العقوبة-الاثابة. النظرية البايولوجية يمكن نتبع جذورها الى نظرية دارون وبضمنها تدخل رؤية فرويد

ايضا. اما نظرية التفسير الاجتماعي فانها تؤكد على دور التأثير الاجتماعي من خلال عملية التعلم مع دمج بعض المكونات البيولوجية، مثل فرضية الاحباط-العدوان، ونظرية نقل الاثارة. نظرية التعلم الاجتماعي تتمحور حول "التعزيز" والنموذج المثالي الذي يقلده الاطفال في المراحل المبكرة. بعض الابحاث ربطت العدوان بعوامل شخصية واخرى لها علاقة بالجنس، فيما ربطت دراسات اخرى العدوان بحالات عابرة مثل التعرض للاحباط، التنفيس، تأثير الاستفزاز، الكحول وازالة التثبيط ودراسات اخرى ركزت على العوامل الموقفية، وهذه تتضمن ضغوط البيئة الطبيعية، كارتفاع درجات الحرارة، والتلوث والزحام. فيما تبدو مساويء العوامل الاجتماعية ذات اهمية كبيرة، حيث تستحوذ احدى الجماعات على امتيازات السلطة فيما تحرم غيرها من اي امتياز، وهذه النظرية تعرف بنظرية الحرمان النسبي .

النظرية الاجتماعية للعدوان تعتقد بامكانية تغيير انماط العدوان عبر الزمن وفي اطار الثقافة العامة للمجتمع. الموضوع المثير للاهتمام حديثا هو دخول المرأة عالم الجريمة وكل اشكال العدوان، والاقل اثارة هو المعلومات التي تشير الى ان العدوان البدني يختلف باختلاف الثقافات، حيث يعكس الاختلافات العميقة في المعايير والقيم.

وتبين في سياق هذا الفصل تأثير وسائل الاتصال، وخاصة التلفزيون، وحديثا الانترنت المثير للجدل، حيث كان يعتقد لفترات طويلة ان متابعة الأطفال والشباب لبرامج التلفزيون ذات الطابع العنيف قد يقود الى العنف، حيث انه يعتبر نموذجا مثاليا للسلوك المستقبلي، وهو ما يتعارض مع وجهة النظر التي ترى ان العنف ربما يقود الى التنفيس، ومازال الجدل محتدما بين الطرفين. كما تبين ان العنف الاسري للزوج او الزوجة والاطفال في حالة تزايد

واخيرا فأن الحروب التي تستمر في كونها المأزق الكبير للبشرية، مرتبطة اساسا بالسياسة والمصالح وان احد لايملك عصا سحرية لايقافها او حتى التقليل منها، لان المصالح ودوافع السيطرة اكبر بكثير من الميل للسلام والعلاقات المتكافئة التي لم يعد يكترث لها قادة وسياسيون يحترفون الخطر والجنون.

الفصل الثامن

السلوك الاجتماعي الايجابي

Positive Social Behaviour

مقدمة

إذا كنا قد فرغنا للتو من الحديث عن العدوان والسلوك العدواني، فأننا بحاجة إلى استراحة محارب، لكي نوغل في الحديث عن السلوك الاجتماعي المعاكس، سلوك المساعدة والأثرة الذي ينتفع به شخص آخر والذي يسميه علماء النفس الاجتماعي "السلوك الاجتماعي الايجابي". سلوك المساعدة والإيثار ليست مصطلحات مرادفة رغم إن معظم الناس يستخدمونها كمرادفات، ولكنها في الواقع مختلفة جوهريا في استخدامها في الأدبيات النفس-اجتماعية. السلوك الاجتماعي الايجابي مفهوم واسع جدا، يشير إلى الأفعال التي يقدرها المجتمع تقديرا عاليا. في اغلب الثقافات مساعدة الآخرين ذات قيمة اجتماعية، لذلك فان الاستجابة للمساعدة هي شكل من اشكال السلوك الاجتماعي الايجابي، لقد عرف وسبي wispe السلوك الاجتماعي الايجابي على انه السلوك الذي تكون له نتائج اجتماعية ايجابية ويساهم في الرفاهية النفسية او البدنية لشخص أو أشخاص آخرين. سلوك من هذا النوع يتضمن، الايثار، المساعدة، الجاذبية، الاحسان، التعاون، الصداقة، الانقاذ، التضحية، المشاركة، التعاطف والثقة. ومن المهم ان نتذكر ان العامل الحاسم في ذلك هو منظور المجتمع للفعل الذي نقوم به. العدوان، نموذجيا يعتبر سلوك مناهض للمجتمع، ولكن اذا اعطاه المجتمع قيمة، مثل قتال العدو، عندئذ يصبح سلوك اجتماعي ايجابي.

سلوك المساعدة مصطلح يستخدم غالبا في هذا الحقل من الادبيات ليعني جانب من جوانب السلوك الاجتماعي الايجابي، ويمكن تعريفه على انه فعل قصدي غايته فائدة كائن حي اخر. قصدية الفائدة هي الوجه المهم في هذا التعريف، فاذا سقطت

منك بالصدفة ورقة نقدية من فئة 100$ ووجدها احدهم، فأنك لم تقم بسلوك يشير الى المساعدة، ولكنك لو قررت ان تعطي مئة دولار لشخص محتاج فأن ذلك يعني انك قمت بعمل المساعدة، أما سلوك الاثرة (الايثار) فهو جزء من سلوك المساعدة، ويشير الى فعل مدفوع بالرغبة في افادة الاخر اكثر من نفسك، كأن يكون في يدك كسرة خبز وانت جائع ثم تعطيها لجائع اخر وتبقى انت تتضور جوعا، هنا نقول لقد آثرت الاخر على نفسك، والاثرة عادة لا تكون الا اذا كانت الجماعة متماسكة متضامنة، وفي تاريخنا كثير من حكايات الاثرة في بواكير الاسلام ثم تلاشت عندما تلاشى الايمان الذي كان يحرك الاثرة. وعلى ذلك يقول رشتون وسورنتينو (Rushtona & Sorrontino(1981)، اذا لم نستطع ان نقرر ان الفعل الذي نقوم به يخرج من دوافع خفية متأصلة في الذات، فأنه من الصعب اثبات ان الفعل الذي نقوم به هو "اثرة" وعادة ترافق فعل "الاثرة" مشاعر بالرضا عن الذات، وهي مشاعر مهمة قد تسعد الانسان اكثر مما تسعده اشياء اخرى، ولذلك يقال في ثقافتنا العربية الاسلامية، ان "لذة العطاء اقوى من لذة الاخذ".

لماذا يساعد الناس بعضهم بعضا why do people help

الابحاث حول مساعدة الناس في حقل علم النفس الاجتماعي بدأت في نهاية الخمسينات من القرن الماضي 1950s، كنتيجة لالاف المقالات الصحفية التي تناولت موضوع "الاثرة" والمساعدة. في العقود الاربعة الاخيرة تعلم علماء النفس الاجتماعي كثيرا عن... لماذا نذير ظهورنا بعض الأحيان لاشخاص بحاجة الى مساعدة؟ ولماذا نمضي قدما في طريقنا ونتجاهل اولئك الذين يطلبون المساعدة؟ حادثة مروعة حدثت في نيويورك عام 1964 كانت بمثابة الشرارة التي اوقدت نيران البحث وايقضت الاف الناس من غفلتهم عن "المساعدة" ذلك هو حادثة كيتي جنفر وهي شابة عادت لبيتها بعد انتهاء عملها، فهاجمها شخص بسكين في طريقها عبر حديقة عامة فأستغاثت مرات عديدة دون ان يهب احد من السكان القريبين لنجدتها، خوفا من ان يتعرضوا للاذى، لقد طعنها ثمان طعنات وقتلها ثم اغتصبها. بعد نصف ساعة، اتصل مجهول بالشرطة وابلغ عن الحادثة، وفي استجواب الشرطة

لسكان المنطقة المحيطة، اكد ثمان وثلاثون شخصا انهم سمعوا استغاثتها ولكنهم لم يكترثوا، لقد هبت الصحافة والناس وانشغلوا طويلا في مناقشة السلوك غير المبالي للمحتاجين للمساعدة.

السلوك الاجتماعي الايجابي من الصعب تفسيره وفقا لنظريات علم النفس الاجتماعي التقليدية ومعظم العلماء في هذا الحقل صوروا السلوك الانساني على انه سلوك "اناني egoitic"، يؤكد على المصالح الذاتية، والسلوك الاجتماعي الايجابي ليس طبيعيا على ما يبدو لانه مستقل عن التعزيز، ذلك انه فطري (كما سنرى)، ومع ذلك فانه يسلط الضوء على التفاؤل ووجهة النظر الايجابية للكائنات البشرية، فكيف اذن يمكن للجهود والتضحيات من اجل اشخاص آخرين ان تعزز بالمعنى المعتاد، والتفسير المألوف في علم النفس هو اللجوء الى مفهوم "الطبيعة ام التطبع". والسؤال هنا لماذا يساعد الناس بعضهم البعض، اما الجواب فيمكن ان نستدل عليه من وجهة نظر النظرية البيولوجية ونظرية التعلم الاجتماعي، ومن النظريتين معا.

تفسير الاتجاه البيولوجي Biological Interpretation

الاتجاه البيولوجي يرى ان الانسان يمتلك نزعات فطرية، لياكل ويشرب وبنفس الطريقة يمتلك نزعة لمساعدة الاخرين. هذه الرؤية قد تبدو غريبة بعض الشيء، ولكن الحاجة لمساعدة الاخرين تبدو سببا مهما لنجاح الجنس البشري في البقاء بالمعنى التطوري، وحديثا زاد الاعتقاد باحتمال ان الايثار ربما يكون سمة من سمات قيمة البقاء، هذا التفسير هو من اختراع فرع من فروع البيولوجيا يسمى البيولوجيا الاجتماعية، وهذا الاتجاه يختلف كليا عن منظور الموروثات الجينية للانسان التي تولد معه وليست مما يتعلمه الانسان.

المحتوى الاساس للنظرية هو اننا نملك استعدادات بيولوجية للاستجابة لمساعدة الاخرين الذين هم في حالة معاناة، اصحاب هذه النظرية يعتقدون ان جوهر الحياة هو بقاء الجينات، ولهذا فأن جيناتنا تدفعنا بطريق يزيد حظوظنا في البقاء، ولهذا عندما نموت فأنهم يستمرون في الحياة، وان هناك شئ ما كأنه الايثار القوي الذي يحدث في غياب الفائدة للذين يقومون بالمساعدة. ومثل هذا السلوك لايتأثر

بالمكافاة أو العقوبة، وانما فقط يمكن تفسيره في ضوء الاستعدادات الجينية الواسعة للجنس البشري.

قصص كثيرة كالتي سنعرض لها يمكن ان تظهر لنا الايثار الكبير الذي يمكن ان تسببه خصائصنا الجينية :

الطفلة الصغيرة «ماركريت» وصديقها «ريد» كانا جالسين في المقاعد الخلفية لسيارة والدة ماركريت، فجأة انفجرت السيارة وتصاعد منها اللهب، ريد قفز من السيارة بسرعة، ولكنه سرعان ما ادرك ان ماركريت ماتزال في السيارة، قفز ريد راجعا الى السيارة وسط اللهب وسحب ماركريت سالمة الى الخارج، هل نستطيع ان نصف ذلك على انه حافز ايثاري موروث من الاسلاف، الجواب مازال موضع نقاش، ولكن الحقيقة ا ن ريد كان كلبا ايرلنديا وليس انسانا، لقد اريد لهذه القصة ان تعطي مدلولا اكبر فى ان الايثار والسلوك الاجتماعي الايجابي هي موروثات جينية لدى الحيوان وانها كذلك لدى الانسان. وفي ضوء ذلك المح علماء البيولوجيا الاجتماعية الى ان السلوك الايثاري يمكن ملاحظته دائما وعند عدد كبير من الحيوانات، وان هذا السلوك ليس متعلما.

ان فكرة الاستعداد البيولوجي لمساعدة الاخرين تبدو فكرة مدهشة وكانت قد احدثت جدلا واسعا بين علماء النفس والبيولوجيا الاجتماعية، وعموما علماء النفس الاجتماعي لم يقبلوا ابدا بتفسيرات نظرية البيولوجيا الاجتماعية وانتقدوها بشدة ثم قالوا انه لو صدقت نظرية البيولوجيا الاجتماعية في تفسيراتها فكيف نفسر احجام الناس عن الاستجابة لاستغاثة «كيتي جنفر» التي ذكرنا قصتها سابقا وهي ترفس تحت طعنات السفاح.

تفسير نظرية التعلم الاجتماعي Social Learning Theory Interpretation

الحافز الفطري للمساعدة رفضه علماء النفس الاجتماعي جملة وتفصيلا، واكدو على ان مساعدة الاخرين عملية تتم اثناء التنشئة الاجتماعية من خلال التعلم وليس بالولادة، والمحوا الى ان التعلم الشرطي والتعلم بالملاحظة تلعب الدور المباشر

في تطور السلوك الاجتماعي الايجابي. ولقد تركزت الابحاث هنا حول كيفية تعلم الاطفال السلوك الاجتماعي الايجابي، وقد وجد ان هناك عددا من الطرق التي يتعلم بها الاطفال كيف يكونوا على قدر من الاثرة تجاه الاخرين، ومن ذلك اعطاء الاطفال تعليمات، تقول لهم ساعدوا الاخرين وقد تلعب التعاليم الدينية خاصة في مجتمعنا دورا اكبر في هذا الاتجاه، فقولنا ساعد المحتاجين او اعط بيمينك وان استطعت ان تخفي ما تعطيه عن شمالك فافعل، او الصدقة تطفئ غضب الرب وتمحو السيئات، ويكتب لك في كل حسنة عشرة امثالها الى سبعمائة ضعفا. وتكون مثل هذه القواعد بمثابة دليل ومرشد لسلوك االاطفال في المستقبل، ولكن الاقوال والقواعد الاخلاقية التي يتعلمها الاولاد لاتكفي وحدها لكي تجعل الطفل كريما ومحبا للمساعدة مالم يجد نموذجا يراه بعينه يفعل ذلك، فاذا رأى الطفل ابويه مثلا يساعدان الاخرين بطريقة جاذبة فأنه ولاشك سيتخذه دليلا في مستقبل حياته، وعندما يتصرف البالغ بطريقة انانية ويدعو الطفل ان يكون كريما، فان ذلك نوع من العبث، فالطفل سيكون اكثر بخلا وانانية .

وعندما يتصرف الطفل بطريقة سمحة اوكريمة او محبة للمساعدة، ويكافأ على هذا السلوك فأنه سوف يعيده، وعندما يكافا الطفل في موقف حياتي عابر من قبل اخرين لانه عرض المساعدة، فأنه سوف لن يتردد ابدا في المستقبل في ان يعرض مساعدته للاخرين في كل الظروف، ولكن ان لم يكافأ على ذلك فأنه سوف يتردد في عرض المساعدة او يحجم نهائيا عن تقديمها. وعندما يرى الطفل شخصا ما يتبرع بمبلغ من المال لمحتاج فأن معظم الاطفال يحاولون تقليده.

والناس عموما ليس الاطفال فقط يمكن ان يتعلموا «المساعدة» عن طريق ملاحظة شخص اخر يقوم بها، وهذه الطريقة تسمى «النمذجة» اي اذا كان الشخص قريب او عزيز او ذو مكانة وكان يتصرف امام الاخرين بطريقة عطوفة، سمحة وكريمة فأن القضية ستتحول الى تقليد ميكانيكي. فالناس عادة لاينظرون الى مايقول «النموذج» وانما ينظرون لما يفعل.

التعلم بطريق غير مباشر، يمكن ان يحدث اثرا ايجابيا عندما تكون النتائج باعثة

على الارتياح، في هذا السياق هورنستاين (Hornstein1970) قام بتجربة على مرأى ومسمع الناس حيث اخترع نموذجا يعيد محفظة مفقودة لصاحبها، وهؤلاء الناس كانوا على شكل ثلاث مجموعات مجموعة رآت الفرح الذي غمر الرجل الذي اعيدت له محفظته، واخرين لم يروها ولكنهم لم يكترثوا والمجموعة الثالثة مرت على الحادثة مرورا عابرا، في موقف لاحق اعيدت محفظة اخرى، فكان الذين رآوا الفرحة على استعداد اكبر للمساعدة من نظرائهم الذين لم يروا النتائج المفرحة، عملية مشاهدة النتائج المفرحة للاخرين سماها "التعلم عن طريق الخبرة غير المباشرة".

عملية العزو Attribution Process

الناس الذين يعزون او ينسبون افعال المساعدة او عدم المساعدة للأشخاص المحتاجين، ربما تلعب دورا في تفسير السلوك الاجتماعي الايجابي. فحتى لو كان الانسان محبا للمساعدة، وقام بها في المرة الأولى فلكي يستمر هذا السلوك ينبغي ان يكون مستبطنا (اي جزء من روح الإنسان وعقله وفكره)، نظرية العزو (السببية) المحت الى ان ذلك يمكن ان يكون من خلال نمو عزو المساعدة- للذات، فالطفل الذي يقول "انا احب المساعدة" عزا سلوك المساعدة لنفسه وذلك ربما سيكون دليلا لسلوكه المستقبلي في المواقف التي تكون فيها المساعدة احدى الخيارات. عزو المساعدة للذات يمكن ان تكون فعالة اكثر من التعزيز لدى الاطفال، الاطفال الذين وصفوا بانهم "فاعلي خير" helpful فأنهم يتبرعون اكثر بالعابهم للاطفال المحتاجين من اولئك الذين يحصلون على تعزيز بمديح لفظي، وهذا التأثير يستمر عبر الزمن.

الصفات المعزوة للمحتاجين مهمة جدا، وتلعب دورا في تقديم المساعدة او الاحجام عنها تحت ظروف معينة فالناس لايقدمون المساعدة وربما يضعون اللوم على الضحية البريئة، بعض الناس يعتقد ان العالم الذي نحيا فيه هو مكان عادل ومتوازن وان الناس يحصلون على ما يستحقون، بمعنى اخر يمكننا ان نقول، ان هذا فقير لان قدره هكذا، او هذا تعرض لحادثة لانه "مكتوب عليه ذلك"، او انه عوقب بذنبه، فاذا ظن الناس ان الضحية يستحق ما فيه فأنهم على الاغلب لا يقدمون المساعدة. فلو تعرضت امرآة لاعتداء في الليل وهي في طريقها الى بيتها، فأن الناس

يضعون اللوم عليها، ويقولون، هذه غلطتها ما الذي يجعلها تعود متأخرة في الليل، او لماذا لم تصطحب معها احدا، وهكذا في كثير من الجرائم.

ولكن لحسن الحظ، شواهد عن اناس ضحايا لايستحقون المعاناة والالام يمكن ان تقوض هذا التفكير المشوه، وتدفع نحو مساعدة الضحايا وتحقيق العدالة وتعويضهم عن الالام التي لحقت بهم، وعلى اية حال حدد ملر(Miller 1977) نوعين من الحاجات التي تقنع فاعلي الخير على القيام بالمساعدة، وهما، درجة الحاجة واستمراريتها، وكل منهما يعمل بمستوى واطئ نسبيا اذا ما قرر المعطي ان ماقدمه من مساعدة هو كاف بدرجة مقنعة له. (Hogg&Vaughan 2005)

التأثيرات المعيارية Norms Effects

غالبا نقوم بمساعدة الاخرين بسبب ان شيئا ما يدفعنا لذلك، فنحن نقوم بمساعدة امرأة عجوز كي تعبر الشارع، ونقوم باعادة المحفظة التي وجدناها، ونسعى لمساعدة طفل يعاني من اضطراب. وكل ذلك يعود الى تأثير المعيار الثقافي. فالمعايير تزودنا بخلفية مناسبة للتأثير الاجتماعي على السلوك، وهي خلفية لاتولد معنا بل نتعلمها. والمعاييرهي قواعد لافعالنا تحدد مقاييس السلوك المتوقع او الطبيعي وغير الطبيعي (المرضي). والمعايير توقعات اجتماعية، تصف السلوك الاجتماعي المناسب، وعموما معظم الثقافات تمتلك معايير ترى ان الاهتمام بالاخرين سلوك جيد وان الانانية سلوك ردئ.

القواعد غير المكتوبة في معظم المجتمعات، تؤكد على ضرورة قيام الفرد بمساعدة المحتاجين ما لم تكن الكلفة عالية جدا. ان عمومية بعض المعايير في كافة المجتمعات عن 'المسؤولية الاجتماعية' تشير الى ان المعيار يمتلك قيمة وظيفية تعمل لتسهيل الحياة الاجتماعية.

وعندما يتصرف الإنسان وفقا للمعايير فأنه يحصل على مكافأة اجتماعية، ويعاقب إذا ما تصرف بخلاف ذلك، والعقوبة قد تكون عدم الرضا المعتدل أو السجن أو أسوأ من ذلك اعتمادا على درجة مخالفته للنظام الاجتماعي. وعلى العموم هناك نوعين من المعايير الاجتماعية يمكن اعتبارها أساسا للإيثار، وهي:

المعيار التبادلي The reciprocity norm : والذي يقول أننا يجب أن نساعد أولئك الذين قدموا لنا المساعدة، وهذا المعيار يبدو انه يمتلك قدرا من العمومية لدى الأجناس البشرية كلها مثل عمومية المحرمات التي حددها أسلافنا، ومع ذلك، فأن درجة التزام الفرد بالمعيار التبادلي يختلف وفقا للظروف، فنحن نشعر أننا مدينين بشدة لأولئك الذين ضّحوا من اجلنا بدون مقابل، ولكن بدرجة اقل إذا كانت التضحية صغيرة ومتوقعة.

معيار المسؤولية الاجتماعية The social responsibility norm: وهذا المعيار يعني أننا يجب أن نقدم المعونة بلا مقابل لأولئك الذين هم بحاجة لها، مع عدم الأخذ في الاعتبار إنهم سيردونها في المستقبل. أعضاء المجتمع المحلي غالبا لديهم الرغبة لمساعدة الناس المحتاجين حتى لو لم تذكر أسماءهم، ومن دون توقع مكافأة اجتماعية. تبرعات الإحسان التي تعطى للسائلين عندما يطرقون الأبواب هي أحدى الأمثلة على ذلك. وعمليا الناس يطبقون هذا المعيار انتقائيا، فمثلا يميل الناس غالبا لتقديم المساعدة بدون تردد لأولئك الذين يتعرضون لكوارث طبيعية، ولكن أولئك الذين يجرحون أنفسهم بسبب إنهم ثملون (سكارى)، أو إنهم لم يأخذوا حذرهم في عبور الشارع أو السقوط في حفرة فأن الناس يعتقدون إنهم يستحقون المعاناة بسبب سوء أفعالهم.

التعاطف والاستثارة Empathy & Aarousal:

كما هو الحال في أنماط السلوك الاجتماعي الأخرى، كلا العاملين، الجيني والبيئي يبدو إنهما يلعبان دورا في القيام بمساعدة الآخرين، وهناك محاولات توفيقية لإيجاد أرضية مشتركة بين الاتجاه البيو اجتماعي، واتجاه التعلم الاجتماعي في تفسير «الإيثار» فمثلا هوفمان Hoffman 1981 (يعتقد ان الدافع للمساعدة تطور خلال الانتقاء الطبيعي، ولكنه يتأثر بالعوامل البيئية. الآليات البيولوجية قد توفر الاستعداد المسبق (جينيا) للفعل الخيري، ولكن كيف يستجيب الفرد فذلك ما تقرره خبرته السابقة وظروفه الحالية.

كثير من المنظرين يعتقدون ان حالة الاستثارة ضرورية قبل القيام بالعمل

الاجتماعي الايجابيو فالتعاطف هو الذي يدفع معظم الناس لمساعدة بعضهم البعض، والتعاطف، هو استجابة عاطفية لمحنة الآخرين، او رد فعل لمشاهدة حادثة مؤلمة. والناس في الغالب صغارا وكبارا لايحبون مشاهدة الآم الناس، حتى الرضيع يمكن ان يستجيب لمحنة رضيع آخر، وعندما نهب لمساعدة المحتاجين فأننا انما نحاول تقليل المشاعر البغيضة أو الآلام التي تستثيرها في دواخلنا.

ان تدخل الناس في الحالات الطارئة سببه انهم يجدون استثارة بغيضة تؤرقهم وفي تدخلهم يزيحون هذه المشاعر بحثا عن الراحة النفسية، ولذلك يقول Pivlian et al 1975)) ان "الإيثار" تسمية مغلوطة ذلك لأننا نتحرك تحت تأثير مشاعر بغيضة، والمساعدة هي احدى الإعمال التي تقلل بسرعة وبشكل تام هذه المشاعر غير المريحة.

عامل آخر يقترب من التعاطف هو "التماثل" فنحن نشعر بالتعاطف نحو شخص ما لانه مثلنا، كلما كان التماثل كبيرا كلما كانت الاستثارة كبيرة، ومن ثم تصبح عملية الإيثار كبيرة نحو الضحايا.

اذا كان السلوك الاجتماعي الايجابي حقيقة يعتمد على المصالح الذاتية، فهل هناك في الواقع "اثرة". باتسون Batson et al 1981)) واخرين، يعتقدون ان الفعل هو فعل ايثاري فقط عندما يسعى الناس للمساعدة، بينما لايكون هناك مشاهد تستثيرنا عاطفيا او ملاحظة آخرين يعانون، فمثلا ان ينعطف المرء راجعا نحو سائق سيارة معطلة ويقوم بمساعدته من دون ان يطلب منه ذلك. وهذه الرؤية تعرض لمنظور مختلف عن حالة جينيفرالتي تعرضت للقتل والاغتصاب، والتي كانت تستثير العواطف، ولكنها ليست استثارة كافية للقيام بفعل (Hogg & Vaughan 2005)

النموذج الموقفي للمساعدة Situational Paradigm of Helping

انشغل علماء النفس الاجتماعي لفترات طويلة بالسؤال عن "متى يقوم الناس بالمساعدة في الظروف الطارئة"، وحديثا تبدل شكل السؤال ليصبح "متى يقوم الناس بالمساعدة في الظروف غير الطارئة" مثل التبرع بالمال، والدم، والوقت

والجهد، وفي ذلك انصب التفكير على العوامل الموقفية التي تؤثر في المارة (المتفرجين من دون تدخل) bystanders لكي يتدخلوا في مواقف الحياة الحقيقية، في عالم حقيقي وليس في العالم البيواجتماعي او تعلم مساعدة الاخرين، وهنا حاولت نظرية الادراك تطوير نموذج لعملية المساعدة، وكانت تأكيداتها الاساسية عن المساعدة في الظروف الطارئة، ولكنها تطورت الان لتشمل السلوك الاجتماعي الايجابي بشكل عام. وجهة النظر الاساسية تقوم على التساؤل التالي "هل القائم بالمساعدة لوحده ام ضمن مجموعة، والمعروف انه اذا كان المستعد للمساعدة وحيدا فأنه اكثر احتمالا ان يقدم المساعدة مما لو كان في جماعة من المارة، وهذه الظاهرة تعرف بـ "تأثيرالمارة"، لقد قام عدد من اتباع نظرية الادراك بتطوير نماذج تفسر تأثير الموقف على تدخل المارة، سنعرض لاثنين منها كما يلي:

نموذج لاتن ودارلي Latane & Darley›s Model

لاتن ودارلي قاما باعداد برنامج بحثي يهدف الى التعرف على العوامل التي تقف وراء اللامبالاة بالآم ومعاناة الاخرين، او على الاقل مشاعر المسؤولية المدنية التي تقود الى التدخل في المواقف الخطرة، في اي حادثة، عندما يكون عدد من المارة هناك حيث من المحتمل جدا ان يقوم احدهم بالمساعدة. وقبل ان يخوضوا في بحث تساؤلات من هذا النوع لفتوا الانتباه لعناصر الموقف الطارئ كما يلي:

- يمكن ان يحتمل الموقف خطرا، على الشخص او الممتلكات.
- حادث غير اعتيادي.
- يمكن ان يكون مختلف في طبيعته، من بنك يحترق الى عابر سبيل يتعرض للابتزاز والسلب.
- غير متوقع، لذا فأن التخطيط المسبق لكيفية التعامل مع الموقف تبدو غير محتملة وغير ممكنة.
- تطلب فعل فوري، لذا فأن اعتبار التمهل او التباطؤ خيار مستحيل.

عند هذا المفصل يمكن ان نلاحظ التشابه بين طبيعة الموقف الطارئ وظاهرة

الحركة الذاتية التي يستخدمها احدهم في دراسته للطرق التي تطورت بها المعايير، فكلاهما يحتمل المجهول، الغموض، وغياب السبب المناسب للقيام بعمل، وبالنتيجة، فأن هناك احتمال كبير في كل حالة، في ان ينظر الشخص للاخرين كدليل في كيفية التفكير والعمل. واذا كان الامر كذلك، فأن التنبؤ الاساس حول الطارئ من الاحداث، هو ان يقوم الفرد برد فعل مختلف كليا وفقا للموقف سواء بحضور الاخرين او عدمه.

لاتن ودارلـي، لاحظوا انه من السهولة بمكان وصف الذي يفشل في تقديم العون للضحية على انه "غير مبالي" Apathy ، استجابته سلبية، وغير مكترث بمشاكل الاخرين. نتائجهم الاولية تشير الى ان الفشل في المساعدة يحدث بشكل متكرر عندما يزداد حجم الذين يشهدون الموقف الذي يتطلب مساعدة ، نموذجهم الادراكي عن تدخل المارة اشار الى ان قيام الفرد بالمساعدة يعتمد على ما تتمخض عنه سلسلة من القرارات. في اي نقطة من هذا الطريق ربما يتخذ الفرد قرارا يمنعه من التصرف ايجابيا لمساعدة الضحية، وغالبا تعتمد قرارات الافراد على تقديرهم للموقف، هل هو بالفعل طارئ وضروري ويستلزم المساعدة ام لا؟ هل يتحمل الفرد المسؤولية في المساعدة وما قد يترتب عليها من أسئلة؟ وربما يتعرض للخطر شخصيا. هذه اسباب قد تمنع بعض الاشخاص من القيام بفعل، ولكنها بالتأكيد قد تدفع اخرين للقيام بالمساعدة مهما كلفت النتائج، وهنا ربما تدخل الخبرة والشعور بالمسؤولية الاجتماعية وكذلك نمط الشخصية كما سنرى.

لا دخان من غير نار No smoke without fire

في تجربة ايضاحية قام لاتن ودارلي (1970) بدعوة مجموعة من الطلبة الذكور لمناقشة بعض مشكلات الحياة في الجامعة، وبينما كان الطلبة يملئون استبيان اولي، تسرب دخان كثيف من احدى فوهات تهوية الغرفة، واستمر الدخان يتدفق لمدة ست دقائق حتى امتلات الغرفة بالدخان، العينة كانت لافراد بمفردهم، او مع اثنين غرباء لا يعرفونهم، او مع اثنين متحالفين اتفقوا مسبقا على اهمال الدخان.

الباحثان افترضا ان الناس في موقف كهذا ينظرون لاستجابات بعضهم ثم يقررون ماذا يفعلون، والنتيجة ايدت ذلك. فالفرد الذي كان بمفرده اتخذ قرارا ايجابيا سريعا

بالابلاغ عن الدخان اسرع بكثيرمن الفرد الذي بمعية اثنين من الغرباء ، والفرد الذي بمعية المتحالفين على اهمال الدخان كانت استجابته بطيئة أيضا، وقد فسر لاتن ودارلي ذلك في ان حضور الاخرين يمنع الناس من الاستجابة للطوارئ، وكلما ازداد عدد الناس كلما كانت الاستجابة ابطأ، وربما اسوأ، حيث ان عدد من الناس الذين لم يستجيبوا اقنعهم السلوك السلبي للاخرين في اعتبار ان الموقف الطارئ لو كان حقيقياً لكان مميتا ولكانت استجابة الاخرين اسرع. في تجربة اخرى على نفس المنوال، كانت سيدة تصرخ في الغرفة المجاورة، وقد وجد ان الذكور الذين كانوا بمفردهم هرعوا للمساعدة بمعدل اعلى بكثير من الذين كانوا مع اخرين، اما اولئك الذين كانوا مع افراد سلبيين ممن ظنوا ان الموقف ليس طارئا فقد ظهر انهم ابطأ بكثير في استجابتهم من نظرائهم في المجموعتين السابقتين.

عمليات تساهم في اللامبالاة Processes Contributing to Bystanders' Apathy

الاستجابة للطوارئ تستلزم ان يوقف الناس اي شي كانوا يعملون لينخرطوا في شيء غير مألوف، سلوك غير متوقع، المار بمفرده غالبا يفعل ذلك وبدون تردد، ولكن عندما يكون المارة مجموعة فأن هناك نزعة للتريث، وربما عدم الاستجابة على الاطلاق.

لاتن ودارلي، في تجارب اخرى احتاروا في اي الاسباب المحتملة التي تقف وراء تردد الافراد عندما يكونوا داخل جماعات في مساعدة الضحايا، لقد قدموا ثلاثة تفسيرات ممكنة، وللتفريق بين هذه التفسيرات، افترضوا ان طبيعة الاتصالات بين اعضاء الجماعات تستلزم:

هل ان الفرد يعرف ان آخرين كانوا هناك (لمشاهدة او رؤية الحادث)

هل ان الفرد فعلاً يرى ويسمع الاخرين ويدرك كيف يمكن ان تكون ردور افعالهم.

هل ان الاخرين يراقبون سلوك الفرد.

هذه الاسئلة يمكن الاجابة عنها في التفاصيل التالية:

انتشار المسؤولية Diffusion of Responsibility

عندما يكون الفرد داخل مجموعة غالباً يميل الى ان يضع مسؤولية الفعل على الاخرين، وفي حالة الموقف الطارئ فان حضور الاخرين يقود الفرد الى نقل مسؤولية الفعل او عدم الفعل الى المجموعة، وان قناة الاتصال بينهم لا توحي بأن الفرد يرى الاخرين او يرونه وماهو ضروري فقط هو انهم هناك، في مكان ما، للقيام بعمل، اما اذا كان الفرد بمفرده فأنه يتحمل كامل المسؤولية لمساعدة الضحية واذا لم يفعل، فلا احداًغيره يفعل، ومن السخرية انه حتى لو كان هناك شخص واحد آخر الى جانب الفرد فأن المسؤولية تقع على الاخر الحاضر معه.

تثبيط الجمهور Audience inhibition

الاخرون من المتفرجين يستطيعون ان يجعلوا الفرد على وعي- بالذات- عندما يعتزم تقديم العون، فالفرد لايريد ان يبدو احمقاً عن طريق الاندفاع، وفي سياق السلوك الاجتماعي الايجابي، فأن الاحراج متوقع احياناً، وهذا يعرف بالخوف من التخبط الاجتماعي. حيث يشعر الفرد احياناً بالانسحاق عندما يضحك منه الاخرون بسبب سوء فهم حادثة صغيرة تحدث لاخرين، او ربما لم تكن كما تبدو وربما تكون مزحة. وعلى ذلك فان الجمهور لايزيد من اقدام الفرد على تقديم العون، بل على العكس يثبط من معنوياته عندما يكون مدركاً لما يقوم به امام اعين رقابة الجمهور واسماعهم، والرسالة ان الفرد يعتقد ان الاخرين يرونه ويسمعونه ولكن ليس بالضرورة انه يراهم.

التأثير الاجتماعي Social influence

المتفرجون ربما يقدمون نموذجاً للفعل، فأذا كانوا سلبيين، ولم يقلقوا، فالموقف يبدو اقل خطورة مما هو فعلاً، والرسالة هنا هي ان الفرد يرى الاخرين ولكن ليس العكس.

في تجربة اكثر تعقيداً قام لاتن ودارلي بتعميم اختبار لتلمس عمل كل واحدة من هذه العمليات الثلاث اعلاه، بأستخدام شاشة تلفيزيونية وكاميرا، والمشاركين في الاختبار اخبروا بأنهم سيكونون في واحد من الظروف التالية:

يرى الاخرين ويرونه

لا يرى الاخرين ولا يرونه

لا يرى الاخرين ولكنهم يرونه

يرى الاخرين ولا يرونه.

هذا التعقيد كان ضرورياً من اجل السماح للنتائج التي تضيف بالتعاقب التأثير الاجتماعي وتأثير تثبيط الجمهور في توزيع المسؤولية. ويجب ملاحظة ان توزيع المسؤولية يجب ان يحدث دائماً طالما كان هناك مشاهدين، اوان يعتقد الفرد، انهم حاضرين لمراقبته. وعلى اية حال فأن النتائج اكدت ان احتمال قيام الفرد بالمساعدة تتناقص كلما ازدادت كمية المعلومات من خلال عملية الاتصال (اي كلما كان هناك جمهور يتناقل ويتساءل ويفسر الحادثة). كما اكدت ان انتشار المسؤولية (من دون اتصال) تقلل سلوك المساعدة، وتقل المساعدة اكثر عندما ادخل عامل «رؤية الجمهور» وازدادت النسبة انخفاضاً عندما كان الفرد لا يرى الجمهور ولكن الجمهور يرى الفرد (اي عندما يشعر انه بمفرده).

واذا كانت هذه النتائج قد اكدتها كل تجارب لاتن ودارلي، فأن الملاحظة التي اكدتها التجارب اللاحقة اكدت انه كلما كان الجمهور متجانساً (اي يعرف بعضهم البعض) كلما كان سلوك المساعدة اكثر احتمالاً، وعلى العكس اذا كان الجمهور غير متجانس (اي لا يعرفون بعضهم البعض) فأن احتمال تقديم العون مستبعداً.

تجربة بيليفين وآخرين (Piliavin et al 1981)

بيلفين وزمـلاؤه، يعتقدون ان المارة عندما يرون احدهم في مشكلة، فأنهم يحسبون حسابهم عبر ثلاث مراحل قبل ان يستجيبوا للمساعدة او عدمها، في البدء يستثارون طبيعياً (جسدياً) بمنظر محنة الاخر، ثم يصفون هذه الاستثارة على انها عاطفية، واخيراً يقومون بتقييم القيام بالمساعدة او عدمها. والحسابات الاخيرة قد تأخذ في الاعتبار ثقل التكاليف التي يمكن تحملها في كلا الحالين، وعندها يقومون بتقرير افعالهم لتخفيف محنتهم هم وبأقل التكاليف، فأذا كان القرار القيام بعدم المساعدة، فأن ذلك يدفعهم للبحث عن مبررات، مثل انهم ربما يتعرضون

للاذى، او ربما يتورطون في مشكلة لا احد يعرف نتائجها، ومع ذلك فأن بيلفين وزملاؤه يرون ان عدم المساعدة له ثمن ايضاً، وقد ميزوا بين كلفة عدم المبالاة في المساعدة، والتكاليف الشخصية. التكاليف الشخصية لعدم المساعدة كثيرة ومتنوعة، مثل استنكار الناس، التوتر، القلق، والشعور بالذنب وعدم الارتياح ولوم الذات. خصائص الشخص الذي يتعرض للمحنة لها تأثير ايضاً، مثلاً كلما كانت حاجة الضحية للمساعدة كبيرة كلما كانت التكلفة للشخص السلبي كبيرة ايضاً، اذا كنت تعتقد ان الضحية قد يموت وانك لم تقدم له المساعدة، فأن التكلفة تتضاعف، اذا كان متسولاً أو مشرداً يسألك بعض المال ليشتري خمراً فأن الكلفة عندها ستكون قليلة جداً، ولكن اذا كان السائل يريد النقود ليأكل او ليشتري دواء عندها تكون الكلفة عالية.

التماثل مع الضحية يحتمل جداً تقديم المساعدة، فمثلاً اذا كانت الضحية من نفس الجماعة الآثنية او الدينية او كان صديقاً، فأن كلفة عدم تقديم المساعدة ستكون كلفة عالية جداً من الناحية النفسية.

الخصائص الشخصية Person›s Characteristics

مع تعدد العوامل الموقفية، التي تؤثر في السلوك الاجتماعي الايجابي، فأننا نتساءل فيما اذا كانت الخصائص الشخصية لها تأثير، واذا اخذنا في الاعتبار ان الشخصية هي نتائج تفاعل الفرد مع البيئة، فأن الخصائص الشخصية تبدو مستقلة عن "الموقف" situation، وفي هذا السياق ركزت الابحاث على اثنين من العوامل غير الموقفية، وهي الحالة النفسية العابرة، والخصائص الشخصية.

الخصائص النفسية العابرة Transitory Psycholosical state

في حياة كل منا اياماً تمضي بهدوء وكل شي فيها يتم على احسن وجه، واياماً كل شيء يمضي فيها بالمقلوب، الانكليز مثلاً يقولون This is not my day أو This is my day، هذا يومي او هذا ليس يومي، اي ان الانسان يبدو في بعض الاحيان كما لو كان محظوظاً، وفي بعضها كما لو كان منحوساً، ولا شك ان هذه يمكن ان تؤثر على تفاعلاتنا مع الاخرين والابحاث المتعلقة بالسلوك الاجتماعي الايجابي اكدت

ان الناس الذين يشعرون بأنهم على مايرام لديهم استعداد اكبر لمساعدة المحتاجين من الذين يشعرون بأنهم ليسوا على ما يرام.

المزاج الطيب good moods

الاتجاه التجريبي النموذجي، هو ان تحصل على اناس يعتقدون انهم نجحوا، او فشلوا في اداء واجب كلفوا بأنجازه، وعندها ستكتشف ان الذين اعتقدوا انهم نجحوا في اداء الوجب كانوا اكثر استعداداً للمساعدة من نظرائهم الذين يعتقدون انهم فشلوا او لم يحصلوا على تغذية رجعية ايجابية.

آسن Isen 1970)) وجد ان المعلمين الاكثر نجاحاً في اداء الواجب، كانوا فيما بعد اكثر مساهمة في فعاليات التبرع لانشطة للمدرسة، لقد وجد ان هؤلاء الناجحين تبرعوا سبع مرات اكثر من نظرائهم، لذا فأن مشاعر النجاح واداء الواجب يمكن ن تؤثر بشكل كبير في السلوك الاجتماعي الايجابي. وفي ذلك يقول آسن ان الشعور بالنجاح من شأنه ان يقلل انشغال الفرد بنفسه ويجعله اكثر حساسية لحاجات ومشاكل الاخرين، فأذا كان المرء في مزاج طيب فمن المحتمل جداً ان يركز على الاشياء الايجابية، ويمكن ان تكون لديه نظرة متفائلة للحياة تدفعه لرؤية العالم بشكل مريح. سماع اخبار مفرحة بالمذياع يهيأ الانسان نفسياً للقيام بعمل ايجابي وبعكسه من يسمع اخبار سيئة. الناس في مزاج طيب، وفي يوم معتدل الحرارة ومشمس اكثر ميلاً للمساعدة من الناس الذين في مزاج سيء اوفي جو بارد جداً، او حار جداً.

صفات الشخص Attributes of the Person

العلاقات الشخصية الخاصة التي يعيشها عابر السبيل في موقف طارئ يمكن ان تزيد من من مشاعر المسؤولية الشخصية، اذا كانت تربطه بالضحية رابطة من نوع ما، او كانت الضحية تعتمد عليه، وعلى كل حال، هناك عوامل شخصية اخرى تجعل الشخص اكثر استعداداً للمساعدة، اشخاص معروفين مثل فلورنس نايتنكيل، والمهاتما غاندي، موثر تيريزا يمكن ان يحضروا للذهن، مثل هؤلاء الاشخاص كانت دوافعهم للمساعدة لاحدود لها وكانوا يوصفون بأنهم " «Good Samaritan السامري الجيد، او الانسان المثالي-النموذج. ومن العوامل الشخصية الاخرى،

الاحكام الاخلاقية الناضجة، والاعتقاد بأن قدر انسان مرتبط بشكل ما بأنسان اخر. ولكنها مع ذلك لاترقى الى سلوك السامري الجيد، وعلى كل حال، الاستنتاج الذي يمكن ان نصل اليه هو ان خصائص الموقف في طلب المساعدة يمكن ان يتفاعل بطريقة معقدة بعض الشي مع الخصائص الشخصية، شخصية الفرد وخلفيته تتفاعل وتؤثر في كيفية تفسيره للموقف ومن ثم كيفية استجابته له.

احدى العوامل الفردية المهمة التي يمكن ان تؤثر في فعل الخير هي الكفاءة، او الاهلية competence في التعامل مع الحالات الطارئة، ان ادراك الفرد في انه يعرف ماذا يفعل يقلل من الكلفة المحتملة او التعرض للخطر الذي يقررعادة القيام بالمساعدة او عدمها، فالناس الذين لديهم احساس بأنهم قادرين على فعل شيء للمساعدة من المحتمل جداً ان يتدخلوا اكثر من اولئك الذين لديهم مشاعر عدم القدرة في معالجة الموقف، فمثلاً صياد في مركب يكون اكثر استعداداً لمساعدة غريق من رجل معه في المركب لايجيد السباحة. والرجل الذي يعرف انه يحتمل الصدمات الكهربائية أو الذي لديه تأهيل في الكهرباء، يعرف كيف يعالج الموقف من رجل آخر ليس لديه خبرة في الكهرباء اذا استلزم تدخل احدهم لانقاذ شخص متورط بين اسلاك كهربائية مميتة.

وهناك شواهد توحي بأن تأثير الكفاءة او الاهلية يمكن تعميمه لما وراء الارتباط الخاص بطبيعة الفعل الاجتماعي الايجابي فقد وجد كازدين وبراين Kazdin & Bryan 1971)) ان الاشخاص الذين لديهم اعتقاد بأنهم ناجحون في الاعمال الابداعية او في الفحص الصحي هم اكثر رغبة في التبرع بالدم.

حزمة معينة من المهارات، بالطبع، يجب ان تؤخذ في الاعتبار على انها وثيقة الصلة لعدد كبير من المواقف الطارئة. ففي دراسة عن رد فعل نحو انسان غريب ينزف، وجد ان الناس الذين تدربوا على الاسعافات الاولية غالباً اسرع في تدخلهم من اولئك الذين لم يتدربوا.

ان الدور الذي تلعبه المهارات يمكن اختباره عن طريق مقارنة درجة المساعدة التي يقدمها المحترف والمبتدئ، ففي تجربة اجريت على عينة من الممرضات قدمت لنا شاهداً اخر عن دور المهارات، حيث اخذت عينة من الممرضات، نصف

العينة ممن مارسن مهنة التمريض (تأهيل عالي) والنصف الآخر تلميذات مازلن في الدورة (تأهيل واطئ). وقد وجد ان الممرضات الممارسات قدمن المساعدة لرجل سقط لتوه من سلم عالي في الممر المجاور اكثر مما فعلت التلميذات اللواتي مازلن في الدورة، وفي استبيان لاحق، قالت الممرضات انهن مؤهلات للمساعدة. Hogg & Vaughan

المتغيرات حول موضوع الكفاءة كثيرة ومنها العمل كقائد، فالقائد يفترض ان يكون على درجة من الكفاءة اكثر من الاتباع، ومن المفترض ايضاً ان يكون هو المبادر في كثير من الاعمال بما في ذلك المساعدة في الحالات الطارئة. ان مهارات القيادة الكفوءة من المحتمل انها تستعمل لحساب مردودات المساعدة التي يقدمها، ومع ذلك فأن القيادة الماهرة ينبغي ان تذهب ابعد من امتلاكه "مهارات" تذهب نحو المساعدة في تفسير او توضيح كثير مما يخفى على الاتباع. في الحالات الطارئة لايحتاج القائد درجة توزيع المسؤولية التي تجعل الفرد متردد، كما يفعل اعضاء الجماعة الاخرين. Baumeister et al 1988))

وفي تفاعلات الذكور والانـاث يبدو ان الذكور اكثر ميلاً لمساعدة الاناث والعكس بالعكس، ومن ذلك غالباً ماتجد الذكور يهبون لمساعدة الاناث عندما يكن في محنة، وتجد اغلب السائقين الذكور يتوقفون عندما يجدون امرآة تعطلت سيارتها ليعرضوا عليها المساعدة وهم يفعلون ذلك اكثر مما يفعلونه لسائق ذكر أو ذكر وانثى معاً. ويبدو ان روح الايثار عند الذكور نحو الاناث تدفعها الرغبة الرومانسية، بينما لاتبدو الاناث كذلك ربما بسبب التنشئة الاجتماعية.

بعض تطبيقات السلوك الاجتماعي الايجابي Applied prosocial behavior

السلوك الاجتماعي الايجابي له مـردودات على صعيد حماية المجتمع ومؤسساته، وهي غالباً تعكس حجم الشعور بالمسؤولية تجاه الاخرين، ومن ذلك المساعدة في الحيلولة دون وقوع الجرائم، والسرقات وتخريب الممتلكات العامة والغش في الامتحانات.

ركزت بعض الابحاث حول سبب قيام بعض الافراد في منع وقوع بعض الجرائم التافهة وغير المشوبة بالعنف، مثل سرقة الممتلكات، والمحلات، وبعض الجنح والمخالفات misdemeanor، مثل الغش في الامتحانات. الحيلولة دون وقوع الجريمة يتضمن مجموعة من السلوكيات الاجتماعية الايجابية، مثلاً تطور رقابة الجيرة (وهي سلوك مألوف في الغرب) ودعمها من قبل وسائل الاعلام هي مثال حي للسلوك الاجتماعي الايجابي، والناس غالباً يشاركون في منع الجرائم غير العنيفة اذا كانت الفائدة اكثر والكلفة اقل، كالاحتيال والتملص من دفع الضرائب، حيث يتم الابلاغ عنها للسلطات اذا كانت لديهم معلومات مؤكدة.

الغش والسرقة والكذب وكل الافعال غير الاخلاقية الاخرى نالت اهتمام علماء النفس الاجتماعي وفي استطلاع اجرته مؤسسة Gallup1978) (غالوب، كشفت ان ثلثي عدد السكان في الولايات المتحدة الاميريكية كانوا قد غشوا في المدارس مرة واحدة على الاقل، وفي دراسة مثيرة قام بها هاسيت Hassett 1981)) على عينة مؤلفة من 24.000 شخص في الولايات المتحدة ايضاً، وجد عدداً كبيراً منهم كانوا قد خرقوا قواعد اخلاقية متنوعة، منهم ٪25 غشوا في حساب المصروفات، ٪40 كانوا قد قادوا سياراتهم وهم ثملين، ٪65 سرقوا حاجات من الشركات التي يعملون فيها. ان ادراك انماط المواقف التي ادت الى مثل هذه السلوكيات، ونوع الناس الذين اعترفوا بأرتكابهم مثل هذه المخالفات، يمكن ان تعطي دليلاً على ان مثل هؤلاء الاشخاص يمكن ان يختزلوا سلوكهم او يستبدلونه بسلوك اجتماعي ايجابي.

سرقة المحلات Shoplifting

من الجرائم التافهة المألوفة هي سرقة بعض الحاجيات من المحلات، وقد اثبتت بعض الابحاث ان معظم الناس يقومون بالابلاغ عن مثل هذه السرقات، وان البوسترات والرسائل الاعلامية الاخرى لم تكن فعالة في تقليل السرقة من المحلات، مثل هذه الرسائل والبوسترات يمكن ان تذكر وربما تخلق اتجاهات للابلاغ عن اللصوص، ولكنها في الواقع لاتغير سلوك السراق انفسهم، البرنامج

الوحيد الذي يقلل من سرقة المحلات هو تبصير الناس بطبيعة وكلفة السرقة من الناحية المادية والانسانية، وتذكيرهم ليس فقط كيف ولماذا ينبغي الابلاغ عن مثل هذه الجريمة، وانما ايضاً بسلبية اولئك الذين لايقومون بمثل هذا الفعل الاجتماعي الايجابي.

الغش في الامتحانات Exam Cheating

هل هناك علاقة بين الشخصية والغش في الامتحانات، مثل هذه العلاقة اكدتها ابحاث عديدة فالطالب الذي يغش في الامتحان لديه قدرة ضعيفة على تأخير المتعة، ويتمتع بنزعة عالية من الاضطراب الاجتماعي social pathic، وبحاجة ماسة للقبول الاجتماعي، عديم الثقة بالنفس، ولديه نزعة شديدة ومزمنة للخراب النفسي، قليل الالتزام بأخلاقيات العمل وقليل الرغبة لاداء الواجب، واعتقاد شديد بأن هذه التجاوزات لاتستلزم عقوبة اوتماتيكية. المستمرون على الغش وجد انهم افراد غير ناضجين عاطفياً واخلاقياً، وليسوا مستعدين للعمل المثابر، وليسوا مستعدين للتخلي عن المتع الانية من اجل الحصول على اهداف مستقبلية، ولديهم اعتقاد بأنهم يمكن ان يفلتوا من العقاب.

ومع كل هذه النتائج، فالاعتقاد الاكثر قبولاً هو ان العوامل الموقفية ربما تلعب دوراً حاسماً. حيث يعتقد ان الاستثارة لها تأثير مهم، وبخاصة مشاعر التلهف او التشويق التي تحدث عندما يحصل الفرد على فرصة للغش، عندما يكون الخطر قليل في ان يمسك متلبساً بالغش. لوكر 1980) lueger) ، يعتقد ان الاستثارة بكل انواعها تصرف الانتباه وتجعلنا اقل ترتيباً لسلوكنا، وقد لاحظ ان الطلاب الذين قام بدراستهم اما انهم شاهدوا فلماً مثيراً او فلما للاسترخاء، ومن ثم أخذوا فرصة للغش بينما يؤدون اختبارا للذكاء. ففي ظروف الاسترخاء وجد ان ٪34 قد غشوا وفي ظروف الاستثارة ٪70 كانوا قد غشوا. لقد استنتج ان اشتداد الاستثارة يمكن ان تفسر النتائج في ان تحذير الطلاب اثناء الامتحان من العقوبة اذا ماتم ضبطهم متلبسين، من شأنه ان يزيد الغش.

التنوع الثقافي A cultural variation

تتمايز المجتمعات في تقديمها للعون والمساعدة للمحتاجين، وفقاً لثقافاتها ومعاييرها الاخلاقية وقواعدها القيمية، فالمجتمعات الصغيرة والمغلقة، كما في القرى العراقية حيث العلاقات اولية، وكل عضو من اعضاء المجتمع يعرف كل عضو اخر او يرتبط معه برابط قرابي او دموي او نسب، لذلك فأن طلب المساعدة لايستلزم من الاخرين اي تردد او تأخير، ولكن في المجتمعات الكبيرة والمعقدة، حيث العلاقات سطحية ومؤقتة ونفعية وغير شخصية وتؤكد على الفردية، فأن تقديم المساعدة قد يأتي بعد تردد ذلك لان تقديم المساعدة يقود الى تورط المساعد باسئلة واجوبة وربما يكون القائم بالمساعدة موضع اتهام، ولذلك فأن الناس اما انهم يحجمون عن المساعدة او يترددون كثيراً قبل تقديمها.

خلاصة

مفهوم السلوك الاجتماعي الايجابي مفهوم واسع، وهو يشير الى كل الافعال الايجابية التي يمنحها المجتمع قيمة، وتتضمن تقديم المساعدة، والاثرة، وسلوك المساعدة يشير الى فعل قصدي يقود الى تقديم المنفعة للاخرين، اما الاثرة فيشير الى السلوك المدفوع بالرغبة لفائدة الاخرين من غير ان يتوقع القائم بفعل الاثرة بأي مقابل او مكافاة.

لقد اتضح في سياق ماتقدم ان هناك اثنين من الاتجاهات النظرية- التجريبية الرئيسية التي حاولت تفسير اصل وطبيعة السلوك الاجتماعي الايجابي، هما الاتجاه البيولوجي واتجاه نظرية التعلم الاجتماعي، معظم علماء النفس الاجتماعي رفضوا الاتجاه البيولوجي اما الاتجاه الحديث فيأخذ في الاعتبار كلا الاتجاهين، وهو اتجاه تكاملي يؤكد على الاستثارة واللامبالاة.

ان محاولة فهم تأثيرات الموقف على تدخل المارة او المشاهدين للاحداث او المواقف الطارئة ركز على تفسير المارة للموقف، حيث ان المساعدة تقل مع ازدياد عدد المارة او المشاهدين وتزداد كلما كان الفرد بمفرده عند مشاهدة الحالات الطارئة، كما تبين ان الخصائص الفردية من شأنها ان تؤثر على السلوك الاجتماعي الايجابي، مثل المزاج والخلفية والخصائص الشخصية والكفاءة وتبين ايضاً ان لها

تأثيراً في ظروف معينة، فمثلاً يزداد السلوك الاجتماعي الايجابي اذا كان الشخص في مزاج جيد، وبعكسه تضعف استجابته، كما ان الجو البارد جداً او الحار جداً من شأنه ان يضعف الاستعداد لتقديم المساعدة.

وتتباين المجتمعات كتباين الافراد في تقديم المساعدة اعتماداً على حجم المجتمع ونوع التنشئة والمعايير الثقافية والاخلاقية.

الفصل التاسع

اللغة واللغة الصامتة

Language and Silent Language

مقدمة

اللغة هي الوسيلة التي نعبر فيها عن افكارنا ومشاعرنا، وهي افضل وسيلة اتصال اخترعها الانسان لتسهيل عملية التفاعل، ونحن نفترض ان اللغة، اي لغة تستطيع ان توصل فكرة، وفي هذه الرؤية العامة، فأن كل لغات العالم لها طرق مختلفة للتعبير عن الرسائل بنفس المضامين. ورغم اختلاف الاسماء والاصوات المستخدمة فأن تسمية الاشياء والافكار التي يتم التعبير عنها هي ذاتها.

علماء النفس الاجتماعي اليوم، يعتقدون ان اللغة لم تعد وسيلة لنقل الافكار والمعتقدات انها جزء حيوي من عملية التفكير ذاتها، بمعنى ادق، ان اللغة ليست من البساطة بحيث تكون مجموعة من العلاقات التي تشير الى اشياء قائمة، انها بنية هذه الاشياء التي تتكون خارج حدود الخبرة. ان اختلاف اللغات لاتعني انها رموز مختلفة للرسالة ذاتها فحسب، انها تجسد طبيعة الرسائل التي يمكن من خلالها القيام بالاتصال، وربما تجسد ايضاً طبيعة الرسائل التي يمكن ان تفهم (Broom et al 1981)

لنأخذ في الاعتبار كلمة "حادثة" accident، انها تقتضي ضمناً "الحظ السيئ" والاشياء التي تحدث بطريقة الصدفة او الحظ هي خارج سيطرة الانسان لهذا فأن الموت، بأصطدام سيارة يسمى حادث، سواء كان سببه شارع مليء بالحفر او شارع ضيق، او خلل في السيارة او السائق كان ثملاً او كان في لعبة سباق او لاي سبب آخر. ان عملية الجمع بين الاسباب المتنوعة تحت عنوان واحد يصّعب عملية التفكير الواضح حول لماذا يحدث الموت على الطريق ؟ وكيف يمكن تجنبه؟ أو كيف نحمي انفسنا عندما نكون في الطريق؟

انه ضرب من الخيال ان نفهم التفاعل الاجتماعي من دون اتصال. الناس على الدوام يتبادلون المعلومات بالاتصال، سواء كان الاتصال قصدي ام عفوي متعمد او من دون تعمد، لفائدة او بدون فائدة، من اجل التعبير عن الافكار والمشاعر، والنوايا، والانتماءات او من اجل التسلية، يحدث ذلك بطريق الاحتكاك المباشر او الكلمة المكتوبة، او الكلمات المنطوقة، او التعابير، او الاشارات او العلامات او الرموز فالاتصال عملية اجتماعية بطرائق مختلفة وهي تستلزم :

انخراط الناس في علاقات متبادلة.

اكتساب فهم مشترك لمعاني الكلمات، او الاصوات او الرموز او الاشارات.

بواسطة المعاني يتأثر الانسان بالآخرين ويؤثر بهم .

وفي الاقل تتطلب عملية الاتصال، مرسل، ورسالة ومتلقي واداة لتوصيل الرسالة. واي عملية اتصال تبدو معقدة للغاية، حيث ان المرسل هو ايضا متلقي والعكس بالعكس وهناك ايضا رسائل متعددة وربما متعارضة، ولكنها جميعا تصلنا بمديات مختلفة عبر قنوات لفظية وغير لفظية.

علماء النفس الاجتماعي يعتبرون عملية الاتصال البعد المفقود في الادراك الاجتماعي، الادراك الاجتماعي الذي يركز بشكل عام على المعلومات وتدويرها وتخزينها والتي لم يتم التاكيد عليها كثيرا باعتبارها تقوم بدور هام في بناء الادراك والفهم.

وعموما يميز علماء النفس الاجتماعي بين دراسة اللغة ودراسة الاتصالات غير اللفظية وهي التي يسميها علماء الاجتماع والانثربولوجيا "اللغة الصامتة" او "لغة الجسد" .

اللغة Language

اللغة المنطوقة تقوم على قواعد وبناء معنوي للاصوات البسيطة او احادية العنصر، وفي معظم اللغات هناك خمس واربعون صوتا احادي العنصر والمعنى

مثل pin،fin وتسمى phonemes الفونيمات، (وهي احدى وحدات الكلام الصغرى التي تميز نطق لفظة ما عن نطق لفظة اخرى ساد، باد، نام، كان)، ان قواعد النحو تقرر توحيدها في حوالي مئة الف من الوحدات الاساسية للمعاني تسمى morphemes (الصرفيات) اي الافعال والكلمات غير الممنوعة من الصرف وهي كلمات اساسية او جزء من كلمات لها معاني. قواعد النحو لبناء الكلمات تسمى morphological ruleاي القواعد الشكلية، والكلمات التي تكون جملا تسمى القواعد النحوية syntactic اما semantic اوعلم دلالات اللغة، فهي تشير الى معاني الكلمات، او الجمل او الكلام كله. وعلى ذلك فان اللغة تعتبر اداة فعالة للغاية في عملية الاتصال لانها معرفة مشتركة مؤلفة من البناء الشكلي للكلمات مع القواعد النحوية وقواعد علم دلالات اللغة والتي تسمح بتعميم وفهم كم هائل من انماط الكلام

كل ذلك من اجل ان نقول ان المعاني يمكن ايصالها عن طريق اللغة بمستويات متعددة، تتدرج من الكلام البسيط مثل صوت يصدر من شخص لاخر او عبارات متسلسلة مثل "ان الجو خانق في هذه الغرفة" او عبارات تعطي اكثر من معنى وتحتمل التورية، مثل "انها حارة في هذه الغرفة" ومثل هذه العبارة قد تعني ان جو الغرفة حار، او ربما تعني نقدا لمؤسسة لم توفر غرفة فيها تهوية كافية، او طلب لفتح النوافذ او لتشغيل مروحة كهربائية، او رجاء للانتقال الى غرفة اخرى وهكذا..

ان البراعة في اللغة تستلزم معرفة القواعد الثقافية التي تحدد ماهو المناسب لتقول متى، اين، كيف ولمن تقولها (للصغير، للكبير، للمرأة، للرجل)، وهذه تغطي كل ميدان السوسيولو جيا اللغوية Hogg & Vaughan 1995)) . ومع ان بعض الثدييات العليا كالقرود يمكن تعليمها لربط بعض الاشارات من اجل القيام باتصال ذي معنى، الا انها مهما دربت لاتستطيع ان تنافس طفل في الثالثة او الرابعة من العمر، وعلى ذلك فان اللغة الناطقة هي شكل انساني خالص.

ان قدرة بعض الحيوانات على تعلم اللغة، كما ان الاصوات التي تصدر من بعضها كوسيلة اتصال دفعت بعض المنظرين للاعتقاد بأن هناك استعداد فطري لتعلم اللغة، وقد ضن كومسكي (Chomsky 1957) ان الاسس العامة لقواعد اللغة فطرية

وتسمى "جهاز اكتساب اللغة" ويصار الى تفعيلها عن طريق التفاعل بطريقة" كسر مفاتيح اللغة" cracking the code of language ، وعلى الطرف الاخر زعم اخرون ان اللغة ليست فطرية وانما ببساطة يتم تعلمها خلال تفاعلات الطفل مع والديه في فترة ماقبل اللغة، وان معاني الكلام، على ذلك، تعتمد كليا على البيئة الاجتماعية وانه من غير المحتمل ان تكون فطرية (Bloom 1970)

ويرى اصحاب المدرسة الرمزية في علم الاجتماع، ان اللغة هي خاصية من خصائص المجتمع الانساني بامتياز، باعتبارها نظام للرموز وتكمن كليا في قلب الحياة الاجتماعية، فنحن نرى وندرك العالم من خلال اللغة، ونفكر بشكل متكرر بطريقة المحادثة الداخلية الصامتة (نحدث انفسنا بصمت)، وان الحديث مع النفس هو وسيلة للتفكير وهو يعتمد اعتمادا متبادلا مع الحديث الخارجي، (بمعنى اننا غالبا نحدث انفسنا ونهيأ افكارنا قبل ان نتحدث الى الاخرين) وهذا يوحي بان الاختلافات الثقافية في اللغة والكلام تنعكس في الاختلافات الثقافية لطرق التفكير والاعتقاد. ولهذا يعتقد ان الناس الذين يتحدثون لغات مختلفة يرون العالم بطرق مختلفة، وهم لذلك يعيشون في عالم مدرك بطريقة مختلفة كليا. الاسكيمو مثلا لديهم مفردات لغوية عن الثلج اكثر من الاخرين، فهل هذا يعني انهم يرون العالم بطريقة مختلفة عما نراه نحن، في اللغة الانكليزية هناك تمييز بين الكائنات الطائرة الحية وغير الحية بينما قبائل الهوبي Hopi في شمال امريكا لايميزون بينهما، فهل هذا يعني انهم لا يرون الفارق بين النحلة والطائرة؟ اليابانيون يميزون العلاقات الشخصية تمييزا واضحا اكثر مما يفعل الانكليز، فهل ذلك يعني ان الانكليز لايميزون بين العلاقات المختلفة؟ لقد اعتبر هوفما ن واخرون Hoffman et al 1981)) ان هذه الرؤية مبالغ فيها وان اللغة لاتحدد الافكار ولكنها تسمح لبعضها في عملية الاتصال بطريقة اسهل من الاخرى في التعبير عن الوجوه المادية والاجتماعية، تبعا لاهميتها، فالاسكيمو الذين يعيشون في اجواء مثلجة على مدار السنة يمكن ان تزداد مفرداتهم اللغوية عن الثلج واوصافه من اولئك الذين لم يروا الثلج في حياتهم، وهكذا يستطيع البدوي في الصحراء ان يعطي للصحراء اسماء وعناوين ومفردات لم نجد لها مايماثلها في لغة اخرى. ويضيف هوفمان، ان اللغة لا تحدد التفكير، ولكنها

بلاشك تفيد الافكار لهذا فانها تجد صيغا اكثر او اقل سهولة للتعبير عن فكرة ما من الاخرين، فاذا لم تكن هناك مفردة بسيطة لشيء ما، فانه من الصعب التفكير بها. اليوم بسبب التلاقح الثقافي صار بالامكان استعارة كلمات من لغات اخرى، مثلا يمكننا ان نستخدم كلمة" كومبيوتر" او "انترنت" او "اون لاين" او كثير غيرها وهي ليست من اصل اللغة العربية، واستعارت اللغة الانكليزية من العربية، كلمات مثل الكحول، اللوغاريتمات، البدو، وهكذا في كل لغات العالم هناك كلمات تدخل بفعل الحاجة اليها عندما لايوجد لها مثيل في اللغات الاصلية.

الانتقائية في اللغة Selectivity

اللغة تجعل بعض الافراد اكثر حساسية لبعض ملامح العالم الخارجي من غيرهم، وهذا يمكن ملاحظته في استخدام الافعال، ففي اللغة العربية والانكليزية ايضا، الفعل يملك صيغة الماضي والمضارع والمستقبل، لذا فان متحدثي اللغة العربية على وعي بالزمن عندما يستخدمون الفعل، ولكن قبائل الهوبي Hopi في شمال امريكا يستخدمون الفعل اعتمادا على مصدر المعلومات بدل زمن حدوث الفعل. فالهوبي الذي يسمي فعل او عمل ما يجب ان يقوم بوصف مايحدث وفقا لاعتقاده او توقعاته، فالهوبي الذي يراقب طفلا يركض يستخدم كلمة تعبر عن ملاحظته المباشرة، ولذلك يمكن ترجمة مايقوله، انه يركض او انه ركض، فاذا كان المتحدث يعتقد ان الولد يركض من دون شاهد مباشر على ذلك، فانه يعبر عن توقعاته، وقد يشير ذلك الى ماضي او حاضر او مستقبل الفعل الذي يقوم به الطفل، وبكل الاحوال مصدر المعلومات هو الاهم في لغة الهوبي وليس الزمن. (whorf 1956).

اللغة والمكانة Language & Status

الصيغ اللفظية في اللغة اليابانية تشير الى اتجاهات مختلفة، احدى الصيغ تظهر اتجاه متواضع نحو المستمع، والثانية تظهر التهذيب والثالثة تكشف عن التذمر او الحدة وهذه الصيغ تستلزم معرفة المتحدث بمكانة المستمع، ومثل هذه الصيغ نجدها ايضا في اللغة العربية، فالفرد الذي يتحدث مع صديقه قد يمزح معه ويقاطعه

ويتذمر منه، ولكنه لايفعلها مع والده او معلمه حيث يبدو اكثر تهذيبا، كما يبدو اكثر احتراما مع رئيس جامعة او وزير او رئيس. وعلى ذلك فان صيغة التذمر والحدة تستخدم مع الادنى، وصيغة التواضع، مع الصنو اوالمثيل، بينما صيغة التهذيب مع الاعلى مكانة. (Broom etal 1981)

جوانب الكلام واساليب الخطاب Paralanguage & Speech Style

اللغة لاتستخدم في عملية الاتصال صيغة 'ماذا يقال' فقط ولكن 'كيف يقال'. جوانب الكلام تشير الى كل مرافقات الكلام غير اللغوية، مثل نبرة الصوت، التوكيد، السرعة، التوقف، الترجرج في الكلام، الوضوح، التنهد، التقاط الانفاس وهكذا. الدقة في اختيار الكلمات والتدفق في الكلام وعلو الصوت تبدو في غاية الاهمية لانها يمكن ان تغير بشكل دراماتيكي معنى الكلام. ارتفاع نغمة الصوت في نهاية الجملة تحولها الى سؤال، او شك او حاجة للقبول من جانب المتكلم.

ملامح التقطيع في الكلام (على طريقة التقطيع الشعري) مفتاح مهم للاستثارة العاطفية، الكلام المتدفق بنبرة بطيئة يمكن ان يوصل الحزن او السأم، بينما الكلام المنمق بطريقة عالية النبرة يمكن ان يوصل الغضب، الخوف او الدهشة.

ومع جوانب الكلام، هناك اشياء يمكن ان تقال بلهجة مختلفة، تتنوع بتنوع اللغات، وعموما علماء النفس الاجتماعي يهتمون اكثر بكيف 'تقال الاشياء' اكثر من 'ماذا يقال'، بمعنى اخر يهتمون باسلوب الكلام اكثر من محتوى الكلام. Giles & (Coupland 1991)

الدلالات الاجتماعية للكلام Social Marker in Speech

هناك اختلافات شخصية مهمة ولكنها قليلة في اسلوب الكلام، وذلك لان الناس عموما يمتلكون خزين من اساليب الكلام، وبمقدورهم تعديل طريقة الكلام ارتماتيكيا او قصديا في عملية الاتصال، فمثلا نحن نعتزم التحدث ببطء فنستخدم جمل قصيرة، وبسيطة من ناحية البناء اللغوي عندما نتحدث الى اجانب او اطفال. ولكننا نتحدث بطريقة اكثر تعقيدا باستخدام جمل طويلة وذات بناء لغوي معياري

وباسلوب رسمي وبلهجة مألوفة في موقف رسمي مثل مقابلة للحصول على وظيفة.

وهنا يجب ان ناخذ في الاعتبار ان الافراد لايحددون الموقف الموضوعي بنفس الطريقة، فما يبدو رسميا لشخص ما قد يبدو غير رسمي تماما لشخص اخر، انه يبدو امر طبيعي من غير الحاجة للقول ان ذلك رؤية ذاتية للموقف تؤثر في اسلوب الكلام. والواقع اننا لا نقوم فقط بتعديل اسلوب الكلام ليتماشى مع متطلبات الموقف، بل اننا نبحث عن مواقف مناسبة لاسلوب كلامنا، فمثلا اذا كان احدنا يرغب في التحدث بشكل غيررسمي مع شخص اخر فلعله يختار مقهى هاديء بدلا من غرفة دراسية.

ان تنوع السياق في اسلوب الكلام يعني ان اسلوب الكلام نفسه يمكن ان يخبرنا شيئا عن السياق، بكلمات اخرى، الكلام يتضمن اشارات لمن يتكلم مع من وفي اي محيط او بيئة وحول ماذا ومن اجل اي شيء، فالكلام ينطوي على دلالات اجتماعية ومن الدلالات الاجتماعية لاساليب الكلام، عضوية الفرد لجماعة، مثل الطبقة الاجتماعية، العرق، الجنس، العمر. فمثلا، العراقي يستطيع بسهولة ان يحدد، المصري، الجزائري، والسعودي من خلال اسلوب الكلام وحده رغم انهم يتكلمون لغة واحدة.

اللغة الصامتة The silent language [(1)*]

التفاعلات الاجتماعية، وعمليات الاتصال اللفظي بواسطة اللغة المنطوقة لايمكن بحال ان تحدث بمعزل عن اللغة الصامتة او الدلالات غير اللفظية، حتى في التلفون تجد الناس اوتوماتيكيا يستخدمون كل انواع الايماءات والحركات التي لايمكن للشخص على الطرف الاخر من التلفون ان يراه ، وعلى نفس المنوال، فان المحادثة في التلفون تبدو صعبة بعض الشيء بسبب ان بعض الايماءات والتلميحات غير اللفظية لايمكن رؤيتها (هذا في التلفون التقليدي) قبل دخول الكاميرا، ولكن

---

(1) * اخذت بتصرف من كتاب (1959). Hall, E The salient language, NY, Doubleday لمؤلفه الانتربولوجي ادورد هول

المحادثة اليوم اسهل بسبب انك تستطيع استخدام كل انواع الايماءات والاشارات والحركات كانك تواجه شخصا وجها لوجه. وعلى كل حال فان القنوات غير اللفظية ليست بالضرورة تعمل بالتناغم مع الكلام لتسهيل الفهم، احيانا الرسالة غير اللفظية تتعارض بشكل صارخ مع الرسالة اللفظية، مثل التهديدات والالفاظ الساخرة وكل الرسائل السلبية عندما ترافقها ابتسامة.

وعلى كل حال، فان السلوك غير اللفظي يكتسبه الناس من دون تدريب، انها قابلة للتعلم بطرائق ـ على الاغلب ـ لاشعورية في مراحل مبكرة من الحياة، احيانا لا نقر اننا نستخدم بكثرة اشارات وحركات غير لفظية الا عندما ينبهنا اليها احد كما ان الناس يكتسبون بعض انماط السلوك غير اللفظي اذا كان احد الاشخاص المؤثرين يفعلها وبتكرار ذلك يقوم الفرد بتقليده لا شعوريا، حتى تصبح جزء من سلوكه وهذا بالطبع لايعني ان السلوك غير اللفظي غير مسيطر عليه، انما تلعب الاعراف والتقاليد والقيم دورا في السيطرة على المشاعر المعبر عنها بطرائق غير لفظية، فمثلا يفرح الانسان بموت عدوه، ولكنه لايستطيع ان يبتسم وهو وسط المشيعين

اصوات الزمن The voices of time

كما اشرنا فيما تقدم فان كثيرا من انواع السلوك غير اللفظي نقوم بها من دون وعي وهي متاصلة بعمق في شخصياتنا، وفي هذا السياق يعتبر كتاب ادورد هول ((Hall 1959 'اللغة الصامتة' من اهم ما كتب عن السلوك غير اللفظي وسنركز في هذا الفصل والفصل اللاحق على الزمن والدقة في المواعيد، والمكان، والمسافة بين المتحدثين.

يقول Hall ان الزمن يتكلم، انه يتكلم بصراحة اكثر من الكلمات، منذ فترة قصيرة تعلمت من مدير مدرسة لاحد قبائل امريكا الاصليين السيوكس Sioux من الهنود الحمر، الذي كان قد ولد لأبوين أحداهما هندي احمر والآخر ابيض وكانت لقبيلته مشكلات كبيرة في التكيف مع الثقافة الغربية التي احكمت سيطرتها على السكان الاصليين، قال المدير،ماذا تعتقد عن اناس ليس لديهم كلمة عن الزمن، قومي لايعرفون كلمات مثل" الانتظار" او"التاخير" . يقول المدير بحسب رواية ادورد

هول، انه قرر ان يعلمهم معنى الزمن لكي يكون بمقدورهم التكيف مع ثقافة البيض، لذلك قام بشراء ساعات جيدة، وجعل باصات المدرسة تنطلق في وقت محدد، فاذا تاخر الهندي من السيوكس دقيقتين فان ذلك يعتبر في غاية السوء، كان الباص ينطلق في الساعة 8.42 فاذا لم يكن التلميذ هناك سوف لن تكون له فرصة للذهاب الى المدرسة.

انه على حق فقبائل السيوكس لايستطيعون التكيف بطريقة حياة الاوربيين حتى يتعلموا معنى الزمن، قد تكون رواية المدير مبالغ فيها، ولكن جعل الباص يسير بزمن محدد كانت فكرة عبقرية، لقد كان من الممكن لطلاب المدارس ان يتحملو خسارة يوم مدرسي ولكن لايمكن لاحد من ابائهم ان يتحمل التخلف عن العمل ليوم واحد بسبب تاخره، والواقع انه لم تكن هناك طريقة افضل من هذه لتعليم الناس احترام الزمن.

الفتاة الامريكية تشعر بالاهانة اذا ماسألها فرد لاتعرفه تماما عن"موعد" في الدقيقة الاخيرة والشخص الذي يغير موعد "دعوة لحفلة" وباشعار لثلاثة او اربعة ايام فقط يجب ان يعتذر. كم يبدو ذلك مختلفا مع سكان الشرق الاوسط، حيث يبدو الموعد المسبق طويل الامد بلا قيمة، ذلك لان نظام التوقيت الرسمي يضع كل شيء في مدة تزيد على اسبوع على انه شيء في المستقبل، حيث ان الخطط تتلاشى من عقولهم. حتى المطالب الفيزلوجية (المادية)، العاجلة تعالج بطرائق مختلفة حول العالم. في عدد من البلدان الناس يحتاجون اقل لما يسميه الامريكيين 'حاجة ملحة' من اجل التخلص من التوتر. الامريكيين يجب ان تكون الحاجة حرجة جدا قبل ان يقوموا بالفعل، ولذلك فانهم يحكمون على تقدم الاخرين بتطور السمكرة شبكة الانابيب للحمامات والمرافق الصحية.

الدقة في المواعيد Punctuality

في موعد مهم اثناء الدوام الرسمي بين اشخاص بنفس المكانة، في غرب الولايات المتحدة الامريكية، الدقة في المواعيد لها معاني متنوعة: فيما يتعلق بالتاخير هناك فترة الغمغمة او التذمر غير المعلن 5) ،mumble period–10 دقيقة) فترة اعتذار خفيف (15دقيقة) فترة إهانة متوسطة(20 دقيقة) تتطلب اعتذار كامل

(30 دقيقة)، فترة غير مهذبة (45 دقيقة)، فترة اهانة بكل مافي الكلمة من معنى (ساعة كاملة) ليس هناك امريكي حصيف يمكن ان يستمر في علاقة عمل مع شخص يتاخر ساعة كاملة انها اهانة كبيرة لاينفع معها الاعتذار مهما كان، وليس هناك ما يمكن ان يزيل تاثير ساعة تبريد الاقدام خارج الدائرة.

لدى شعوب الشرق الاوسط الناس وحتى المسؤولين لايعطون وزنا للوقت في المواعيد كما يفعل الاوربيون. ليفين (Levine 1988) ،يروي قصة طريفة عن اخوين افغانيين اتفقا ان يلتقيا في كابول، ولكنهما لم يحددا في اي سنة او اي شهر او اي يوم او اي وقت، ويروي قصة أخرى عن استخدام الوقت في البرازيل: يقول، سألت احدهم، كم الوقت، قال 9.05a.m صباحا، وهذا الوقت كان مناسبا للاسترخاء واستطلاع مبنى الجامعة، حيث كانت لدي محاظرة في الساعة 10.00صباحا، بعد ان قضيت ما خمنته حوالي نصف ساعة، في الطريق لمحت الساعة كان الوقت فيها 10.20العاشرة وعشرون دقيقة، اسرعت وانا مذعور الى القاعة، ووصلت وقد تقطعت انفاسي لاجد القاعة فارغة، وطلاب يمرون بتمهل من هنا وهناك وقفت في باب القاعة وسألت احد المارة كم الوقت، قال التاسعة وخمس واربعون دقيقة، سألت ماراَ اخر قال التاسعة وخمس وخمسون دقيقة، سألت ثالث قال التاسعة وثلاث واربعون بالضبط، فيما تشير الساعة في المكتب المجاور الى 3.15 ومنها تعلمت اول درس عن البرازيليين، لم يكن الزمن لديهم يتمتع بأي نوع من الدقة ولا احد يهتم، 28.P‏-30

المكان يتكلم Space Speaks

عندما يسافر احدنا الى الخارج ويتفحص كيفية استخدام الناس للمكان، سيجد تنوعا هائلا. لان الخبرات تعلمنا لاشعوريا ان المكان يقوم بعملية اتصال، هذه الحقيقة ربما لم تدخل مستوى الوعي بها الا عندما نكون امام مخلوقات من جنس اخر او بلد اخر او ثقافة اخرى، حيث ينظم المكان كوسيلة للاتصال بطرائق مختلفة كليا، فعندما نقول ان بعض الاجانب انتهازيون، Pushy فذلك يعني انهم يتعاملون مع المكان بطريقة تثير في عقولنا هذا الصورة.

في بعض الثقافات، النمط السائد لايشجع على اللمس البدني فيما عدا اللحظات الحميمة التي قد تستلزم العناق، ولكن عندما يركبون في الباص، او في المصعد الكهربائي، فان الفرد يمسك نفسه بدون ملامسة، لانهم تعلموا في مراحل مبكرة تجنب الاتصال البدني مع الغرباء. في بعض الثقافات يبدو شيئا محيرا عندما تطلق مشاعر متعارضة في نفس الوقت (يكره، ويحب، مع وضد في ان واحد)، مشاعرنا قد تصطدم برطانة لغة غريبة، روائح وايماءات واشارات ورموز مختلفة. البيت اللاتيني يبنى غالبا حول فناء محاذي للدار ولكنه يتعذر رؤيته من الخارج، ومن الصعب وصف الاختلاف في معمارية البيوت التي لها جاذبية في اماكن اخرى.

في بعض الثقافات الجيران قريبون جدا، حيث بمقدورك ان تستعير منهم ادوات وربما طعام او شراب، ويقومون بالمساعدة في احوال الضرورة كنقل احدهم للمستشفى، وفي ثقافات اخرى الكل يغلق بابه دون جيرانه والعلاقات بينهم ليست قريبة وتقتصر على القاء تحية الصباح والمساء.

المسافة بين المتحدثين Conversational Distance

التغيرات المكانية تعطي للاتصال نغمة خاصة، المسافة الطبيعية للمحادثة بين الغرباء توضح كم هي مهمة حركية التفاعل المكاني، اذا اقترب الشخص كثيرا، فان رد الفعل سيكون فوري وعضوي، حيث يندفع الشخص الاخر الى الوراء متبعدا تلقائيا، فاذا اقترب مرة اخرى سيبتعد الشخص الاخر مرة اخرى. وقد يبتعد الشخص من اجل ان يزيد المسافة لكي يشعر بالراحة، بينما الاخر يحاول تقليص المسافة لنفس السبب، ولا احد منهما يدرك على وعي بمايحدث، وهذا يعطي انطباع عن قدرة الثقافة على تنميط السلوك. يقول Hall ، التقيت دبلوماسي اجنبي على درجة من الفطنة والذكاء، وكان قد جاء ليستمع الى محاضرة كنت القيها، وبعد نهاية المحاظرة اقترب مني كثيرا لكي يناقش بعض ماجاء في المحاضرة، وكنت اتراجع قليلا وكلما تراجعت انا اقترب هو وكلما زادت المسافة بيني وبينه ارتبك وتلعثم ولم يعد يستطيع ان يجمع افكاره ليكمل النقاط التي اراد اثارتها، وكلما اقترب ازداد حماسه واستجمع افكاره وبدا رائعا الى ان وصلت الى نقطة جعلته هو يقرر المسافة بيننا.





في امريكا اللاتينية المسافة بين المتحدثين اقصر بكثير منها في الولايات المتحدة، وفي الواقع الناس لايشعرون بالارتياح اثناء الكلام مع بعضهم الا اذا كانت المسافة بينهم قريبة جدا، فيما يستثير القرب في الولايات المتحدة الغرائز الجنسية او المشاعر العدوانية، والنتيجة عندما يقترب الشخص الاجنبي من الشخص الامريكي فان الاخير يتراجع، وبالنتيجة يشعر الاخر ان الامريكي اما انه غير ودي او مصاب بالزكام، فيما يشعر الامريكي بان الشخص الاخر يتنفس في وجهه ورذاذ فمه يتطاير عليه Hall(1959).

الواقع انه كلما كانتْ المسافة بين شخصين قريبة كلما امكن تجنب كثير من الرموز والاشارات او الايماءات غير اللفظية.

المسافة بين الاشخاص توحي بوجود علاقة حميمة معهم كلما كانت قريبة، وكلما تباعد الاشخاص كلما كانت العلاقة بينهم فيها قدر من التحفظ وربما التباعد، وكلما ازدادت الاشارات الحميمة في شكل ما فانها تنقص في اشكال اخرى مثل الاتصال بالعيون، فمثلا عندما يواجهك شخص غريب فانك- على الاغلب- تكون راغبا في ان ترمقه بعينيك، ولكن حالما يقترب الغريب وينتبه فانك تقوم بتحويل نظراتك عنه بسرعة، او تكون مجبرا لان تستخدم شكل من اشكال المعرفة، كأن تبتسم له او تهمهم في القاء التحية ويبدو ان هناك اختلافات ملحوظة في المسافة بين الاشخاص وفقا للثقافة والعمر والجنس، فقد وجد ان الاطفال السود واطفال

الطبقة العاملة في الولايات المتحدة يفضلون الجلوس قريبين من بعضهم على عكس الاطفال البيض، واطفال الطبقات غير العاملة، ابحاث اخرى كشفت ان سكان جنوب اوربا يفضلون التفاعل عن قرب على عكس سكان شمال اوربا، الاطفال اكثر تسامحا في الجلوس او التفاعل عن قرب من البالغين والاناث اكثر قربا من بعضهم، على عكس الرجال.

النظرات والاتصال بالعيون Gaze & eye contact

عندما يلتقي اثنين من الناس ويحدث بينهم اتصال بالعيون، سيجدون انفسهم في حالة صراع مباشر، انهم يرغبون في النظر لبعضهم البعض وفي نفس الوقت يشيحون بابصارهم بأتجاه اخر، والنتيجة سلسلة معقدة من حركات العيون، ولكي نفهم العلاقة المعقدة للاتصال بالعيون، يجب ان ناخذ في الاعتبار اولا ان العيون تعتبر نافذة الروح،وعليه فليس مستغربا ان نجد الناس ينفقون وقتا طويلا في النظر لبعضهم. وفي هذا المحتوى يقول ديزموند موريس Desmond Morris 1982)) هناك عدة اسباب فيما يتعلق برغبتنا في النظر للاخرين، وعدة اسباب اخرى في رغبتنا عدم النظر للاخرين، وعدة اسباب اخرى فيما يتعلق بالنظر جانبا، في حالة العاشقين الشباب الذين يجربون لاول مرة الشد العاطفي للجاذبية المتبادلة، فان هناك نمطا شديد الوضوح في انماط النظرات، فاذا كان الولد والبنت كلاهما خجول، فان كلاهما قد ينفقون زمنا طويلا في النظر لبعضهم من مسافات بعيدة، وانهم يتبادلون نظرات قصيرة جدا من وقت لاخر،وفي معظم الوقت يوجهون انظارهُم الى الارض او ينظرون بالاتجاه المعاكس، وفي داخلهم صراع بين الخوف والجاذبية الجنسية التي تدفعهم لتغيير اتجاه نظراتهم. وحيث تتطور العلاقة ويقل الخوف فان العيون تلتقي اغلب الوقت.

ماذا يحدث للعيون عندما تكون المكانة بدل الحب هي القضية. افترض ان احد المرؤوسين ارتكب عملا احمقا، مما دعى رئيسه الى دعوته الى مكتبه. ستكون هناك لغة العيون مختلفة، فالمرؤوس غالبا يختلس النظر لرئيسه ليرى اذا كان في مزاج سيء ام لا، فاذا هاجمه الرئيس وهدده فانك تجده يلقي بنظراته الى الارض ويحني راسه مربكا.

من هذين المثالين ندرك ان كمية ونمط النظرات تكون مصدرا غنيا للمعلومات حول مشاعر الناس ومكاناتهم،مصداقيتهم، امانتهم، كفاءتهم، ويقضتهم، فالناس ينظرون اكثر للناس الذين يحبونهم من الناس الذين لايحبونهم، المودة تحتمل عملية اتصال بنظرات اكبر،خاصة النظرات المتبادلة، وهذه تبدو مالوفة حتى ان المعلومات الخاطئة حول كم ينظر اليك احدهم يمكن ان تؤثر عليك وتدفعك لمحبته. الافراد الذين ينظرون اقل لشركائهم لايشعرون بالجاذبية تجاههم. وكما لاحظنا في مثالنا السابق فان النظر يمكن ان يكون وسيلة اتصال للمكانة، فالاقل مكانة عادة ينظر اكثر للاعلى مكانة.



وتقوم لغة العيون بمهمة ضبط التفاعلات، فالنظرات المتبادلة قد تكون مهمة لابداء الرغبة في التحادث، فيما يعني تجنب الاتصال بالعيون عدم الرغبة في التحادث او الرغبة في الانسحاب من المحادثة اذا كانت قد بدأت بالفعل. وتؤدي لغة العيون مهمة الهيمنة البصرية، فالناس ينظرون اكثر عندما يحاولون توصيل رسالة اقناعية او تاكيد براعتهم في توصيل افكارهم، النظرة الصادقة يمكن ان تعطي انطباع

عدم الموافقة، الهيمنة او التهديد، ويمكنها ان توقف احدهم عن الكلام. الافراد ذوي المكانة العالية غالبا ينظرون لرفاقهم اقل من الناس ذوي المكانات الادنى. انهم يتبنون نمطا خاطئا من السلوك البصري من اجل ممارسة السيطرة. سلوك الهيمنة البصرية هو نزعة للنظر بثبات نحو المتحدث الاقل مكانة، والقادة الذين يتبنون هذا النمط من الهيمنة البصرية يسعون للحصول على درجة قيادة اعلى من نظرائهم الذين لايفعلون ذلك، والنظر يمكن ان يسهل اتمام كثير من المهام، فالنظرة يمكن ان تستخدم سراَ لتوصيل معلومات لزميل او شريك بحضور طرف ثالث، مثل رفع الحاجبين والنظر جانبا كـرد فعل يوحي بالاستغراب من جملة عنيفة او فعل شائن. وقد تقوم بتوصيل شيء معقد جدا من الصعب التعبير عنه بالكلمات كما هو الحال في المريض الذي يريد ان يقول للطبيب شيء يصعب التعبير عنه، فيستخدم لغة العيون واشارات اخرى مثل اليد والراس وغيرها

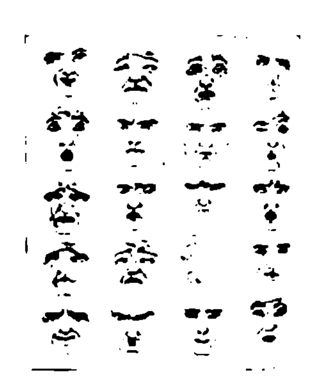
تعابير الوجه Facial expressions

الدراسة العلمية لتعابير الوجه غالبا كانت تركز على طرق التعابير التي تتعلق بالعواطف، منذ زمن طويل كان جارلس دارون Darwin (1872) يعتقد ان عدد قليل من تعابير الوجه يمكن ان تكون مشتركة بين البشر، وفي ابحاث لاحقة، حددت ستة عواطف رئيسية يمكن ان تظهر على وجوه الناس وهي: السعادة، الدهشه،الحزن، الخوف، الاشمئزاز، والغضب، ويمكن ان نضيف لها "الالم". العواطف الاساسية تترافق عادة مع انماط معينة من الانشطة العضلية للوجه، فمثلا في حال الدهشه ترتفع الحواجب ويتراخى الحنك، وتظهر تجاعيد افقية في الجبهة ويرتفع الجفن الاعلى وينخفض الجفن الاسفل فيما يعتقد موريس (1982) ان تعابير الوجه يمكن النظر اليها من زاويتين،





الاولى، اننا نستطيع ان نعطي تعابير مزيفة مثل الابتسام،والضحكة، والعبوس والتجهم، حيث يمكننا بسهولة ان نصطنعها ولان هذه التعابير تملك اسماء فأننا



نستطيع ان نناور بها كقولك لاحدهم ابتسم، او كقولنا لقد اضحكتني، وذلك يعني، اننا نحمل صورة ثابته جاهزة في عقولنا عن هذه التعابير. جاهزة لان نفتحها في اللحظة التي نريد بحسابات مقصودة، وليس تعبير عن مزاجنا الحقيقي. اما الزاوية الثانية فهي التعابير التي لا نستطيع ان نحددها ومن الصعب جدا تزيفها وفيها تظهر جلية تعكس المزاج الحقيقي للإنسان. وبالرغم من شمولية تعابير الوجه وعالميتها في ترافقها مع العواطف الاساسية، فأن هناك قواعد محددة ثقافيا او يفرضها الموقف وتحكم التعبير عن العواطف، مثلا تعابير الوجه المعبرة عن العواطف يتم تشجيعها لدى المراة التي تعيش في ثقافة البحر المتوسط، ولكنها لاتشجع لدى الرجال. في اليابان، الناس يتم تعليمهم السيطرة على مشاعرهم السلبية التي تظهر على الوجه، واستخدام الابتسامة لتغليف الحزن او الغضب. في الثقافة الامريكية والاوربية الدموع غير مقبولة للتعبير عن الحزن في جنازه، ولكنها مقبولة عند سماع اخبار سيئة عن الوضع المالي .

وبالتركيز على الاختلافات الثقافية في التعبير العاطفي، ايكمان (1973) Ekman، راقب تعابير الوجه لدى طلبة امريكيين في امريكا وطلبة يابانين في اليابان وهم يشاهدون فلم كئيب جداِ في نفس الوقت، في فترة المشاهدة حيث لا احد يراقب، كلا المجموعتين اظهرتا عواطف سلبية ولكن بعد المشاهدة وامام الجمهور اظهر الامريكيون فقط تعابير وجه تشير الى عواطف سلبية بينما اظهر اليابانيوُن عواطف ايجابية، وهذه بوضوح تعكس وجود الاختلافات التي تفرضها البيئة الثقافية

لغة الجسد :الاوضاع والايماءات Body language: posture & gesture

الى جانب العيون والوجه، هناك الرأس والرجلين، والقدمين، والمنطقة العليا من الجسم كلها تقوم بتوصيل المعلومات،ففي احدى الدراسات المعمقة وعبر الملاحظة الطويلة استطاع بيردوسل1956 Birdwhistell) (ان يحدد ستين او سبعين

وحدة اساسية لحركات الجسم، ووصف قواعد الدمج التي تجعل هذه الوحدات ذات معنى لعملية الاتصال الجسدي مثل هز الاكتاف مع رفع الحاجبين مع قلب راحة اليد. حركات الجسد واوضاعه بالترافق مع اللغة المنطوقة، هي عملية ايضاح، مثل استخدام اليد لمساعدة شخص ما على الاتجاه الصحيح. اهمية الايضاح اثناء عملية الاتصال تبدو شديدة الوضوح عند استخدام التلفون حيث لايحتاجون



استخدامها ولكنهم يفعلون، بينما الرموز emblems فانها ايماءات تحل محل اللغة الناطقة، مثل رفع اليد للتحية، او ايماءة بالرأس الى الجانبين بدل "لا" او ايماءة بالرأس الى الامام والخلف بدل"نعم" مثل هذه الرموز تبدو مشتركة بين اغلب البشر الا في بعض الاستثناءات. حيث تبدو بعضها منمطة ثقافيا، فبعض الايماءات والحركات في ثقافة ما قد تعني شيئا مختلفا في ثقافة اخرى فمثلا نحن نشير الى انفسنا بالاشارة الى صدورنا بينما يضع الياباني اصبع يده على انفه، حركة الرأس الى اليمين واليسار تعني لدينا"لا" بينما تعني في الهند" نعم" الاتراك يحركون رؤوسهم الى الوراء ويرفعون عيونهم الى الاعلى للاشارة الى "لا" في بريطانيا عندما يمرر الانسان اصبعه على موضع الحنجرة "تعني" اخذتها بينما تعني نفس الحركة في سويسرا"انا احبك" وفي العراق 'ساذبحك'.

الاختلافات في حركات الجسد كلغة صامتة عبر الثقافات شديدة التنوع وربما متعارضه، فمثلا ان يضع الرجل في البلاد العربية رجل على رجل شيء مألوف، ولكن ذلك مما لا يستحسن للمرأة، ولكنه مألوف ان تفعله المراة في بريطانيا وليس مستحسنا ان يفعله الرجل.

وتختلف اللغة الصامتة وفقا للمكانة والجنس والعمر، فمثلا ذو المكانة الرفيعة

يسترخي في العادة مع وضع مفتوح للذراعين والساقين، فيما يكون الاقل مكانة متصلب، مغلق، وياخذ وضع منتصب مع ضم اليدين والساقين بأتجاه الجسد واختلافات واضحة بين المراة والرجل والطفل والبالغ Hogg&Vaughan 2005) (

اللمس Touch

اللمس ابكر اشكال الاتصال التي نتعلمها، نتعلمه بفترة طويلة قبل ان نمسك بزمام اللغة وحتى قبل ان نستخدم الاشارات والرموز والايماءات، فنحن ناخذ ونعطي المعلومات باللمس، وهناك اشكال مختلفة للـمس منها اللمسة القصيرة الاجل، والطويلة الاجل،الناعمة والقوية، وتنال عدة مناطق من الجسم منها الكتف، والصدر واليدين. ومعنى اللمس متنوع كـتنوع وظيفة الاشكال المختلفة للـمس، من يلمس من، وماهي العلاقة بين المتفاعلين، فاللمس بين الزوج والزوجة له وظيفة مختلفة عن لمس الطبيب للمريض والغريب للغريب.

بتحليل الف وخمسمائة تلامس بدني تحدث بين الناس، حدد جونز ياربروف (Jones Yarbrough 1985) خمسة فئات منفصلة للـمس، وهي

- العاطفة الايجابية، التوصيل، التقدير والاحترام، العواطف، اعادة الطمأنة، الاهتمام الجنسي، الحنان.
- اللمس اللعوب، وينطوي على توصيل الفكاهة والتهريج
- السيطرة، لجلب الانتباه او الحث على الطاعة
- الطقوسية، لاشباع الحاجات الطقوسية (مثل التحية، او الوداع)
- ما هو متعلق بأداء الواجب: لانجاز واجب، مثل الممرضة تاخذ نبض المريض، او معلم الكمان الذي يعيد موضع الالة لتلميذه.

ويمكن اضافة العواطف السلبية لذلك، مثل الرفع الرقيق ليد احدهم وهو يزعجك بوضعها على كتفك او صدرك. واللمسات العدوانية مثل، الصفع، والركل، واللكم، والدفع العنيف، وحتى اللمسات العابرة والتي تحدث بدون قصد لها تأثيرات مهمة. وفي ذلك وجد ان الزبائن في المطاعم يعطون النادل نقود اضافية Tips عندما تلامس يده برفق ايدي الزبائن. كما لوحظ ان الممرضة التي تمسك يد المريض قبل اجراء

عملية جراحية، لها تأثير نفسي كبير على المريض لفترة ما بعد العملية، وخاصة الاناث حيث يشعرن بخوف وقلق اقل، وضغط دم اقل ايضا، بينما وجد العكس لدى الذكور حيث ان اللمسة جعلتهم اكثر قلقا مع ارتفاع في ضغط الدم.

وعموما لوحظ ان الذكور يميلون اكثر لـلمس النساء والعكس بالعكس. حيث ان المألوف ان يميل الناس للمس الجنس المعاكس اكثر من لمس الافراد من نفس الجنس والمراة تاخذ متعة كبيرة عندما تلمس، ولكن ظروف اللمسة تبدو في غاية الاهمية. وبينما لاتحب الانثى عكس الرجل ان تلمس من ذكر غريب، يحب الذكر ان تلمسه انثى غريبة، كما وجد ان الذكور اكثر قدرة من الاناث بقراءة الدلالة الجنسية للـمسة 1968) (Heslin

الاختلاف بين الجنسين في الاستجابة للـمسة قد تنعكس اكثر على الاختلاف في المكانة، اذ ان الذين يبدأون في اللمس غالبا اعلى مكانة من الذين يستلمون اللمسات، وان ذوي المكانة الادنى لا ينتابهم شعور بالامتعاض من لمس ذوي المكانة الأرفع، وفي الوقت ذاته لا يجرؤ ذي المكانة الأدنى من وضع يده على ذي المكانة الأرفع. وان كلاً من المراة والرجل تكون ردود افعالهم ايجابية اذا كان البادىء باللمس شخص اعلى مكانة. بالاضافة الى الاختلاف بين الجنسين والمكانة فأن هناك تنوع هائل عبر الثقافات المختلفة في الاستخدام الفعلي للـمسة. الناس في امريكا اللاتينة، بلدان البحر المتوسط، والبلدان العربية فأن اللمسة تعتبر موضوع كبير، بينما في استراليا وامريكا الشمالية وشمال اوربا واسيا لايعيرون لها نفس الاهتمام، وفي دراسة بهذا الخصوص لوحظ في فترة ساعة واحدة،وفي مقهى عام، في لندن ليست هناك لمسة واحدة، 2 في فلوريدا، 110 في باريس، 180 في بورتريكو، ولذلك فأن مواطن من لندن في بورتوريكو او مواطن بورتيكو في لندن لايشعرون بالارتياح.

المناطق المحرمة Taboo Zones

المناطق المحرمة، هي اجزاء من البدن لايجوز لمسها. كل منا لديه شعور بخصوصية الجسم ولكن قوة هذا الشعور تختلف من شخص لاخر ومن ثقافة

لاخرى ومن علاقة لعلاقة وفوق كل هذا انها تتنوع وفقا لطبيعة اي جزء من الجسم يتعرض للمس، اذا لمس رفيق المنطقة العامة للجسم مثل اليد فليس هناك مشكلة، ولكن نفس الرفيق لو تجرأ ودخل المنطقة المحرمة، مثل الاعضاء التناسلية، فأن النتيجة يمكن ان تكون اي شيء من الحرج الى الغضب او ربما ابعد من ذلك، فقط الذين تربطهم علاقة حب او رباط اكبر من الحب كالزواج (في بعض الثقافات) والابوين مع اطفالهم يمتلكون كامل الحرية للدخول الى كل اجزاء الجسم، اما الاخرين فهناك مقياس تدرجي للمناطق المحرمة. في بعض الثقافات عملية تقليص الاتصال بطريقة اللمس اقل منها في ثقافات اخرى، جنوب اوربا مثلا، بالكلية اكثر معارضة للاتصال من شمال اوربا، وبعض العائلات في ثقافة ما اكثر تشدداً في خصوصية المناطق المحرمة من اخرى، احيانا ثقافة معينة لها محرمات خاصة لمنطقة معينة من الجسم، منطقة ربما يعتقد انها ليست محرمة على الاطلاق في مكان اخر وثقافة اخرى، في اليابان مثلا الجزء الخلفي من عنق الفتاة محرم كـ حرمة الصدر، وفي تايلند قمة رأس الفتاة لايمكن لمسها والسبب في هذين الحالتين مختلف جدا، ففي الحالة اليابانية مؤخرة عنق الفتاة محرمة بسبب انها مهمة للاستثارة الجنسية، ولكن في الحالة التايلندية التحريم له علاقة بالمعتقدات الدينية.

وبالعموم المجتمعات القبلية اكثر تحررا بكثير من المدنيات المتحضرة في الاتصال البدني، وان القيود الكثيرة التي خلقتها الحياة الحضرية تعود الى البيئة المزحومة بالغرباء، ومع تزايد السكان فان كل اشكال الخصوصية والعزلة بما في ذلك خصوصية الجسد تصبح اكثر فاكثر تحت الحماية ويعتنى بها اشد العناية، ومن غير المحتمل ان تتراجع ظاهرة المناطق المحرمة في شدتها (Morris 1982)

ادراة الانطباع والخداع Impression management and Deception

على الرغم من ان الاتصالات غير اللفظية تحدث غالبا بطريقة اوتوماتيكية غير واعية، ونحن نسبيا لاندرك اننا نفعلها، قد يكون لدينا بعض السيطرة والادراك، ويمكن ان نستخدم بعض الاشارات غير اللفظية بتخطيط مسبق لنعطي انطباعا لانفسنا او للتاثير على معتقدات الاخرين واتجاهاتهم وسلوكهم، وبمقدورنا لبعض

الوقت ان نستشعرستراتجيات الاخرين في استخدام اشارات غير لفظية. وهذه ربما تحتمل محاولة الناس لاخفاء مشاعرهم الحقيقية لتوصيل مشاعر او معلومات زائفة عن طريق الاستخدام المسيطر عليه للرموز المناسبة غير اللفظية وبشكل عام محاولات التزييف ليست ناجحة تماما، اذ ان هناك تسرب للمعلومات عبر القنوات غير اللفظية، او كما قال فرويد (1905) كل من لديه عينين يرى بهما واذنين يسمع بهما قد يقتنع بانه مامن انسان يمكنه ان يخفي سرا، فاذا كانت الشفاه صامته فانه يثرثر باصابعه، وافشاء السر ينضح من كل مساماته.

الابحاث اثبتت نسبيا ان الانسان بارع في السيطرة على المحتوى اللفظي للرسالة من اجل المخادعة فالكذاب يحاول ان يتجنب قول اشياء يمكن ان تؤدي به، لذا فانه يسعى لاعطاء بعض الجمل الحقيقية وهي مع صدقيتها تبدو واهنة مع الجمل الغامضة التي تترك فجوات في الكلام، وهناك ايضا نزعة لمحاولة الخداع عن طريق ارتفاع نغمة الصوت، الانطباعات التي ترتسم على الوجه في الاغلب لا تسمح بالتسريب، لان الناس يفعلون مابوسعهم للسيطرة على اشارات الوجه من اجل مواصلة الخدعة.

وعلى كل حال مع شدة الانتباه على اشارات الوجه فان قنوات اخرى غير لفظية قد تبقى خارج الحماية، اي لايستطيع ان يسيطر في ان واحد على اشارات الوجه والقنوات غير اللفظية التي قد توقع به، فمثلا المخادع يحاول ان يمسك بوجهه بين الفينة والاخرى او يعبث باصابعه او بنظارته او اي شي اخر خارجي. بعض الناس افضل من غيرهم في اخفاء الخديعة، مثلا الناس الذين يراقبون سلوكهم بعناية يمكن ان يكونوا افضل الكذابين، الناس الذين لديهم دوافع قوية للخداع، بسبب،مثلا، انهم يعتقدون انه ضروري للتقدم الوظيفي، لذا فانهم يميلون لان يكونوا ماهرين جدا في السيطرة على القنوات اللفظية، ولكن المثير للسخرية، ان هؤلاء سيكونون ضعفاء في السيطرة على القنوات الاخرى، وذلك يمكن ان يؤدي الى الايقاع بهم. وعلى كل حال، الناس عموما ضعفاء في كشف الغش حتى اولئك الذين تكون وظيفتهم الكشف عن الخداع، مثل رجال الشرطة والقضاء والاستخبارات، فانهم يميلون فقط الى الركون الى مشاعر الشك وليسوا مستيقنين بالضبط من المعلومات

الكاذبة التي تصلهم او التي يحصلون عليها. وبالرغم من ان النساء اكثر قدرة من الرجال على قراءة الاشارات غير اللفظية للناس، فانهن لسن افضل منهم في كشف الخداع. والخلاصة، ان الناس ليسو متشابهين وان بعضهم لديه القدرة على الافلات من الوقوع في المصيدة، ولكن بعضهم من السهل كشفه والايقاع به، ومع ذلك فان المستقبِل لديه هامش افضل في كشف الخداع من المرسل الذي يسعى لاخفاءه et al (1981) Zuckerman

المحادثة والكلام Conversation & discourse

بالرغم من ان اللغة والاتصالات غير اللفظية قد نوقشت على انفراد في هذا الفصل الا ان الفصل بينهما في الحياة اليومية غير ممكن، وانهما غالبا يحدثان مع بعض في عملية الاتصال. السلوك اللفظي وغير اللفظي يمكن ان يكون لهما تاثير على معنى مايقال، ويمكن ان يقوما بوظائف مهمة في ضبط وتنظيم سير المحادثة. والمحادثة لها وجوه منفصلة فهي تبدا وتنتهي، ولها قواعد ثقافية معقدة، تحكم كل وجه من وجوه التفاعل، فمثلا، هناك بدايات ونهايات طقوسية، مثل "هلو" "حسنا" علي الذهاب الان". ونستطيع ان نعطي اشارة للنهاية في محادثة وجها لوجه بطريقة غير لفظية عن طريق التحرك جانبا والنظر باتجاه اخر (ان ينظر احدهم الى ساعته شيء مألوف ولكنها طريقة ليست مهذبة لفعل ذلك) والانشغال في محادثة تلفونية عن طريق اطالة زمن الصمت قبل الرد مما يوحي للطرف الاخر الرغبة في انهاء المكالمة. وخلال المحادثة من المهم ان تكون هناك قواعد لتبادل الحديث (يعطى دور للاخر Turn-talking) والا فان المحادثة ستتحول الى فوضى. اركيل 1965) Argyle) وصف عددا من الاشـارات التي يستخدمها الناس لانهاء دورهم في المحادثة واعطاء الدور للاخر ياتي على نهاية جملة خفض او رفع نغمة الصوت في اخر الكلمة يطيل اخر مقطع لفظي ترك الجملة غير المنتهية، ودعوة الاخر للاستمرار(مثل انا ذاهب للساحل، ولكن..)

حركة جسمانية مثل توقيف حركة اليد، فتح العين على اتساعها، او رفع الرأس مع اخر عقدة للسؤال او الاعتدال في الجلسة او النظر مباشرة الى المستمع.

ان محاولة التعقيب قبل ان ينتهي المتحدث من كلامه، من شأنها ان ترسل اشارة قمع ومع ذلك يحافظ صوت المتحدث على نفس النغمة، والرأس يبقى مستقيما والعينين تبقى بدون تغيير، واليد تبقى على نفس الحركات، والمتحدث ربما يتحدث بصوت اعلى او اسرع ويوقف اليد في منتصف الحركة التي تقوم بها في نهاية الجملة. وفي نفس الوقت، المستمع ربما يبعث اشارة الى انه مازال يستمع ولا يهدف المقاطعة، هذا يحدث باستخدام قناة الاتصال الخلفية، وذلك بان يقوم المستمع بالايماء برأسه او يقول ok، صحيح.

ان سير المحادثة يختلف طبقا لمعرفة المتحدث بالمستمع ونوع العلاقة بينهما، الاصدقاء القريبين اكثر استجابة للعلاقة بينهما، ويميلون الى طرح مواضيع اكثر وتوضيح اشياء اخرى عن انفسهم وفي مثل هذه الظروف المراة اكثر من الرجل ميلا للحديث عن نفسها وعلاقاتها ومواضيعها الشخصية ولكن كلا الجنسين يتقيد بالمعايير التبادلية التي تحكم الالفة بينهما في عملية التعبير عن الذات رغم ان المعيار التبادلي يتراخى في العلاقة طويلة الامد. في الزواج وهو احد اهم العلاقات الحميمة يكون الاتصال عملية مركزية، والحق، ان الاتصالات الفعالة هي احدى اقوى العلاقات التي تحفظ العلاقة الزوجية.

الكلام Discourse

علم النفس الاجتماعي الذي يدرس اللغة والاتصالات يرمي الى تحليل اسلوب الكلام والسلوك غير اللفظي وليس سياق او مضمون الكلام، كما يسعى لتجزيء فعل الاتصال الى مركبات او اجزاء، ومن ثم يعيد تركيب الاتصالات المركبة. كثير من الابحاث اللغوية تقوم على استخدام تقنية التماثل المظهري، لعزل سياق الكلام من اسلوب الكلام من اجل معرفة كيفية تقييم المجموعة للمتحدث وفقا لاسلوبه في الكلام، وعلى كل حال، فان سياق الكلام من النادر ان يكون ذو طبيعة محايدة، بمعنى انه لايحمل معلومات لها علاقة بالمجموعة (مثلا كبار السن يتحدثون مع الشباب عن قضايا مختلفة) وفوق هذا فان معنى السياق نفسه يمكن ان يتغير عن طريق اسلوب الكلام

لهذا فان سياق واسلوب الكلام لايمكن فصلهما وكلاهما ينقل المعاني التي تؤثر على الاتجاهات لهذا يعتقد Giles etal 1990)) اننا نحتاج الى النظر للكلام كوحدة كلية،(ماذا قيل،بأي طريقة، وبواسطة من ولاي غرض) من اجل فهم الاتجاهات التي تنشأ. هذه الفكرة أخذها عدد من الباحثين لدراسة التمييز العنصري والجنسي، على انها تتجسد في وتخلق بواسطة الكلام، وقد اعتبروا ان الكلام وحدة كلية يجب ان يؤخذ في الاعتبار عند التحليل، فمن خلال الكلام يشكل الناس مجموعات المعاني، فمثلا الاقتصاد شيء غير موجود في حقيقة الامر لمعظمنا، انه شيء نقوم بجلبه للوجود عن طريق الكلام. وهنا يمكننا ان نخطو خطوة اضافية للقول بان كثير من مفاهيم علم النفس الاجتماعي، مثل الاتجاهات، الدوافع، الادراك، الهوية وماشاكل، ربما هي الاخرى تتكون من خلال الكلام ومن ثم اي مناقشة لهما من وجهة نظر سببية او بنائية تبدو مضللة، اذا اخذنا هذه الفكرة في شكلها المتطرف هذا فاننا نكون قد رفضنا معظم علم النفس الاجتماعي، ونخترع علم نفس اجتماعي جديد يركز على الكلام وليس الناس او الجماعات او الادراك.

خلاصة

اللغة نظام صوتي اساسي مركب من المعاني ومحكوم بقواعد ومفهوم من قبل مجموعة اجتماعية معينة، والكلام هو صوت اللغة، واللغة لاتحدد الافكار ولكن تجعلها اسهل للتفكير باشياء لها اهمية قصوى في عملية الاتصال مع البيئة الطبيعية والاجتماعية، والطريقة التي يتحدث بها الانسان تحمل معلومات حول المشاعر والدوافع وحول عضوية الفرد في الجماعات الاجتماعية مثل الجنس، والدين والعرق والعمر، ولمن يتحدث الفرد وفي اي محيط. والجماعات العرقية قد تترك لغتها وقد تتمسك بها بشدة تبعا لدرجة حيويتها او تعبيرها عن الهوية في مجتمع متعدد الاعراق. والناس عموما يعدلون اسلوب كلامهم اوتوماتيكا او قصديا من اجل الاتصال الفعال.

اما قنوات الاتصال غير اللفظية (مثل النظر، وتعابير الوجه والرموز والاشارات واللمس، والمسافة بين الاشخاص) فانها تحمل معلومات مهمة حول المشاعر

والعواطف وكذلك المكانة النسبية، ونحن عموما اقل وعيا وسيطرة على الاتصالات غير اللفظية والرموز غير اللفظية من اللغة المنطوقة، لهذا السبب فان الرموز غير اللفظية غالبا لاتكذب والرموز غير اللفظية تلعب دورا مهما في تنظيم الكلام بالدور. وكما في اللغة واسلوب الكلام، هناك اختلافات واسعة عبر الثقافات فيما يتعلق بالاتصالات غير اللفظية. ومهما يكن فأن معلومات هائلة عن الاتصالات يمكن ان نتعلمها من خلال تحليل ماذا قيل، بأي طريقة، بواسطة من، وفي اي محيط ولاي غرض؟ بالتركيز على الكلام كوحدة كلية.

REFERENCES

- Adair. J, Dushenko T. W & Lindsay R. C. L, (1985). "Ethical regulations and their impact on research practice", *American psychologist*, 40, 59-72
- Adler A. (1929). *The practice and Theory of individual personality* N. Y, Harcourt Brace, Jovanovich.
- Adoino. T. W, Frenkel, Brunswic K. E, Levinson. D. J, and Sanford R. N, (1950). *The Authoritarian personality*, N.Y. Harper.
- Ajzen I. (1989). "Attitude structure and function", in Pratkanis A. R, Breckler S. J & Greenwald A. G, (eds) *Attitude structure and function*, PP. 241-74. Hillsdale, N J, Erlbaum.
- Ajzen. I & Hadden T. J (1986). "Prediction of Goal directed behavior: attitudes, intentions and perceived behavioral control", *Journal of experimental social psychology*, 22. 453-74
- Allport F. H, (1920). "The influence of the group upon association thought". *Journal of experimental psychology*. 3, 159-82
- Allport G.W & Postman. L. J, (1945). "Psychology of rumor". *Transactions of the New York Academy of sciences, 8, 61-81.*
- Allport G.W, (1935). "Attitudes" in C. M. Murchison (ed) *Hand book of social psychology,* Worcester, M A: Clark University press, PP. 789-844.
- Argyle. M, (1975). Bodily communication, London, Methuen.
- Aries, P, (1987). *The state of the world's children*, Oxford, Oxford University Press.
- Aronson E and Mills. J, (1959). "The Effects of severity of initiation on Liking for a group", *Journal of abnormal and social psychology* 59, 177-81.
- Atkinson R. L, Atkinson C. A, Smith E.E, Bem D.J. and Hilgard. E.R, (1990). *Introduction to psychology*, 10th ed, Geneva Cosmo press.

- Bandura A, (1973). *Aggression: A social learning analysis*, Englewood Cliffs, N J, prentice-Hall
- Bandura, A (1977) *Social Learning Theory*, N J, Englewood cliffs, prentice- Hall
- Bandura. A (1973). *Aggression: A social Learning Analysis*, N J. Englewood cliffs,
- Baritz. L, (1980). *The servant of power: A history of the use of social science in American industry*. Middletown, conn, Wesleyan university press.
- Baxter T. L & Goldberg L. R, (1988). "Perceived behavioral consistency underlying Trait attributions to oneself and another: An extension of the actor-observer effect". *Personality and social psychology Bulletin*. 13, 437-47
- Bem D. J and Allen. A. A, (1974). "On predicting same of the people some of the time: the search for cross-situational consistencies in behavior". *Psychological review*, 81, 506-20
- Berglas. S and Jones E. E, (1978). "Drug choice as self- handicapping strategy in response to non-contingent success", *Journal of personality*, 36, 410-417
- Bettelheim B, (1986). *The informed heart*, Hannondsworth, Penguin.
- Bilton. T, Bonnett. K, Jones. P, Lawson. T, Skinner. D, Stanworth. M and Webster. A, (2002). *Introductory sociology*, 4th ed. NY, Palgrave Macmillan
- Bilton. T, Bonnett. K, Jones. P, Lawson. T, Skinner. D, Stanworth. M, and Webster. A, (2002). *Introductory sociology*, 4th ed, Bath, Palgrave, Macmillan.
- Bloom .L. (1970). *Language development: Form and function in emerging grammars, Cambridge*, AM, MIT press.
- Boas. F (1930). "Anthropology". *Encyclopedia of the Social Sciences*, 2, 73-110
- Bogardus E. S (1925). "Measuring social distances", *Journal of applied sociology*, 9. 299-308
- Borg. R. W, (1963). *Educational Research: An Introduction*, London, David McKay
- Bowlby J, (1951). *Maternal care and mental health*. Geneva, world health organization.
- Brehm S. S Kassin S. M, and Fein. S, (2005). *Social psychology*, Boston, N.Y, Houghton Mifflin co.

- Bronfenbrenner U, (1975). *Two worlds of childhood*: USA & USSR, New York, pocket books.
- Broom L, Selznick P & Darroch D B, (1981). *Sociology. A text with adapted readings,* 7th ed, N Y, Harpper & Row Publishers.
- Buchner, S and Insko C. A, (1966). "Communicator, discrepancy, source credibility and opinion change". *Journal of personality and social psychology* 4.614-21.
- Bush D.M & Simmons, (1981) "Socialization Processes" in Rosenberg M & Turner R, (eds) Social Psychology, Sociological Perspective, N, Y Basic Book.
- Cartwright. D and Harary .F, (1956). "Structural balance: A generalization of Heider's theory", *psychological review.* 36, 277-93
- Chomsky. N, (1957). *Syntactic structures*. The Hague: mouton.
- Cohn E. G, (1966). *Warrant for Genocide: The myth of the Jewish world conspiracy and the protocol of the elders of Zion*. N.Y, Harper Row
- Cooley C, (1922). *Social organization*, N.Y, Scribner.
- Coopersmith S, (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francesco, freeman
- Coser. L Rosenberg. B, (1976). *Sociological theory, A book of reading,* 4th (Ed), N. Y, MA McMillan publisher co. Inc.
- Cottrell. N.B, (1972). "Social facilitation" in C. McClintock (ed) *Experimental social psychology*, PP. 185-236 N. Y: Holt, Rinehart & Winston
- Coyne J. C, & de voogd. J. N (2012). "Are we witnessing the decline effect in the type D personality Literature? What can be learned?" (PDF), *Journal of psychosomatic Research*. 73 (6) 401-07
- Cronbach. C, (1975). "Beyond the tow disciplines scientific psychology" *American psychologist* 30, 116-127
- Crosby F, (1976). "A model of egotistical relative Deprivation", *Psychological Review.* 83, PP. 85-113.
- Devine. P. G, (1989). "Stereotypes and prejudice: Their automatic and control components". *Journal of personality and social psychology.* 56. 5-18
- Fazio R.H (1995) "Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility". In

R. E. Pitty & J. A, Krosnick (eds), *Attitude strength: Antecedents and consequences*, PP. 247-82, Mahwah, N J, Erlbaum.

- Feather N. T, (1985). "Attitudes, values and attribution: Explanation unemployment", *Journal of personality and social psychology,* 48, 876-89
- Festinger L, (1957). *A theory of cognitive dissonance*, Stanford, C A: Stanford university press.
- Festinger L, Scchachter S, & Back K (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*, Cal, Stanford University Press
- Festinger, L and Riecken H. W & Schechter, S. (1956). *When the prophecy fails,* Minneapolis, University of Minnesota.
- Fiedler F. E (1965). "A contingency model of leadership effectiveness", in L. Berkowitz (ed) *Advances in experimental social psychology*, vol.1, 149-90, N.Y Academic Press
- Fishbein M & Ajzen. I, (1974). "Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavior criteria". *Psychological Review*, 18, 56-74
- Forsterling. F & Rudolph, U, (1988). "Situation, attributions and the evaluation reactions", *Journal of personality and social psychology.* 54, 225-232
- French J R P, IR & Raven B. H, (1959). "The bases of social power", in D. Cartwright (ed), *Studies in social power*, Ann Arbor University of Michigan Press
- Freud. S, (1905). *Three contribution to the theory of sex.* N .Y, Dutton.
- Friedman M. (1996). *Type A Behavior: its Diagnosis and Treatment*, N.Y, Plenum press, Kluwer Academic press.
- Gamson W. A and McEvoy J, (1970). "Police violence and its public support". *Annuals of the American Academy of political and social science*, 391, 97-110
- Garfinkel H, (1967). *Studies in ethnomethodology.* Englewood Cliffs, N J, Prentice Hall
- Geen. R.G and Quanty, M, (1977). "The catharsis of Aggression: an evaluation of a hypothesis" in L. Berkowitz (ed) *Advances in Experimental psychology*, vol.10, PP. 2-37, N.Y. Academic press.
- Gergen. K. J and Gergen. M. M, (1981). *Social psychology*, NY, Harcourt Brace Jovanovich, Inc.

- Giddens. A. (1989) *Sociology*, London, Polity Press.
- Giles. H, Coupland. N, Henwood. K, Harriman. J and Coupland. J, (1990). "The social meaning of R P: an intergenerational perspective" in S. Ramsaran (ed). *Studies in the pronunciation of English, a commemorative volume in Honor of A.C Gimson* PP. 191-211, London, Rutledge.
- Graumann C. F Moscovici S, (eds) (1987). *Changing conceptions of conspiracy*, N.Y: Springer.
- Gregson, R. A. M & Stacy, B G (1981). "Attitudes and self- reported alcohol consumption in New Zealand", *New Zealand psychologists*. 10, 15-23
- Grusec J. E, (1971). "Power and the internalization of self- denial", *child Development*. 42, 93-105
- Gubar. S and Hoff. J, (eds) (1989). *For adult users only: the dilemma of violent pornography*. Bloomington. I D, Indiana University Press.
- Hall. G (1984) "Woman and violent crime". *New Zealand 1950-1979, papers of the women's studies Association conference*, No.6, Christchurch.
- Haralambos. M, Smith, F O'Gorman J and Heald. R, (1991). *Sociology a new approach*, 2nd (Ed) Lancashire, Causeway press Ltd
- Harvey J.H, (1987). "Attributions in close relationships: Research Theoretical Developments". *Journal of social and clinical psychology*, 5, 420-34
- Hastorf A. H, (1965). "The reinforcement of individual Actions in a group situation". In Krasner. L and Ullman L. P (eds*), Research in Behavior modification: New development and implications* N. Y, Holt Rinehart and Winston.
- Hayes. N. and Orrell, S (1989). *Psychology: An Introduction*, London, N.Y, Long man.
- Header F & Simmer M, (1944). "An experimental study of apparent behaviour". American Journal of Psychology, 57, 243-59
- Heider .F (1946). "Attitudes and cognitive organization", *Journal of Psychology*, 21, 107-12
- Heider. F, (1958). *The psychology of interpersonal Relations*. N. Y. Wiley.
- Hilgard E .R, Atkinson. R. L and Atkinson C.A, (1979). *Introduction to psychology*. N.Y, Harcourt Bruce Jovanovich.
- Hilgard. E. R, (1962). *Introduction to psychology*, NY, Harcourt Brace
- Hobbes. T I, (1958). *Leviathan*, New York: Boobs Merrill, (originally published in 1651)

- Hoffmann C, Mischel. W, and Mazze. K, (1981). "The role of purpose in the organization of information about behavior: trait- based versus goal-based categories in person cognition". *Journal of personality and social psychology.* 40, 211-25
- Hogg. M. A and Vaughan. G. M, (1995). *Social psychology: an Introduction*, London, Prentice-Hall
- Hogg. M. A and Vaughan. G. M, (2005). *Social psychology*, 4th Ed, Essex, Pearson Education Ltd.
- Hollander E.P (1980). "Leadership and social exchange process", in K J Gergen, M Greenberg & R. Willis (eds). *Social exchange: Advances in theory and research*, N. Y, Plenum.
- Hovland C I, Jains I .L and Kelley H. H, (1953). *Communication and persuasion*, New Haven, Yale University press.
- Janis. I. L and Feshbach. S, (1953). "Effects of fear- arousing communications", *Journal of Abnormal and social psychology.* 48, 78-92.
- Jay M, (1973). *The Dialectical imagination*, London, William Heinemann.
- Johnson. D. W & Johnson F P, (1987). *Joining together: Group theory and group skills*, 3rd Ed, Englewood cliffs, N. J: Prentice Hall
- Jones. E.E and McGillis. D (1976). "Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal", in J. H, Harvey. W J. Ickes & R. F Kidd, (eds). *New direction in attribution Research*, vol. 1, 389-420 Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Kelley. H. H, (1972.b). "Attribution in social interaction". In Jones. E. E Kanouse. D. E, Kelley H. H, Nisbett. R. E, Valing, S and Weiner. B (Eds). *Attribution perceiving the causes of behavior* PP. 1-26, Morristown, N J, General Learning press.
- Kelman H. C (1974). "Attitudes are alive and well and gainfully employed in the sphere of action", *American psychologists.* 29, 310-35
- Kelman H.C, (1967). "Human use of human subject: The problem of deception in social psychology", *psychological bulletin,* 67, 1-11
- Kipnis D. (1976). *The power holder.* Chicago, University of Chicago Press.
- Kroeber, A. L & Kluckhon, L. (1952). *Culture: A critical review of concepts and definitions*: Cambridge, M A: Peabody museum
- Kubler-Ross, E (1975). *Death, the final stage of growth*, Englewood Cliffs, N J.

- Kubler-Ross, E (1987). *Living with death and dying,* London, Souvenir Press
- Kulik. J. A and Brown. R (1979). "Frustration, attribution blame, and aggression", *Journal of Experimental social psychology.* 15, 183-94
- Lapiere R. T (1934). "Attitudes vs action", *Social Forces.* 13, 230- 36.
- Larson. R. W, (1983). "Adolescent's daily experience with family and friends: Contrasting opportunity systems", *Journal of marriage and the family.* 45. 737-50
- Leon M, (1977). Pheromone mediation of maternal Behavior, In Alloway T, Pliner P and Krame S .L. (eds) *Attachment behavior.* N.Y, Plenum, vol.3.
- Levine, R. V (1988). "The pace of life across cultures" in McGrath J. E (ed). *The Social Psychology of time: New perspective,* California, SAGE publication Ltd.
- Levine, R.V, west, L. J, Laurie J, and Harry. T, (1980). "Perception of time and punctuality in the United States and Brazil", *Journal of Personality and Social Psychology,* vol. 38. (4), PP. 541-550
- Lewin K (1943). "Forces behind food habits and methods of change". *Bulletin of national research council* 108, 35-65
- Maccoby E, (1980). *Social development: Psychological growth and parent- child Relationship.* N. Y, Harcourt Brace Jovanovich.
- MacIver, R.M. & Page, C. H, (1967). *Society: An introductory analysis,* London, Macmillan a co. Ltd.
- Maio G R & Olson J. M (1995). "Relations between values, attitudes, and behavioral intentions: The moderating role of attitude function". *Journal of Experimental Social Psychology.* 31, 266-85.
- McGuire W J, (1986). "The vicissitude of attitude and similar representational constructs in twentieth century psychology", *European Journal of Social psychology.* 16. 89-130
- McGuire W. J, (1969). "The nature of attitude s and attitude change", in Lindzey G. Aronson. E (eds). *Hand book of social psychology,* 2nd, ed, vol.3 pp.136-314, Reading, MA: Addison-Wesley.
- McGuire W. J, (1989). The structure of individual attitudes and attitude system. In A R Pratkanis S J Breckler & Greenwald (eds) Attitude structure and function, Hillsdale, N J, Erlbaum, 37-69.
- Mead G. H, (1934). *Mind, self and society,* Chicago University Press.
- Mead M, (1961). *Coming of age in Samoa.* N Y, Morrow

- Mead M, (1962). *Growing up in New Guinea*, N Y, Morrow
- Merton. R. K and kitt. A.S, Reference groups, in Coser, L, & Rosenberg. B. (1976). *Sociological theory a book of readings,* 4th (Ed), N.Y. Macmillan publisher co. Inc.
- Milgram .S, (1977). *The individual in a social world, Reading,* Mass: Addison-Wesley.
- Milgram s (1974). *Obedience to authority*, London, Tavistock
- Mischel W, (1988). *Personality and assessment*, N.Y, Wiley.
- Moreland R. L, Levine J. M, & Cini M, (1993). "Group socialization: The role of commitment" in M. A. Hogg & D. Abrams (eds). *Group motivation: Social psychological perspective* PP.105-29, London, Harvester Wheatsheaf.
- Morris. D, (1969). *The Human zoo*, London, Jonathan cape Ltd,
- Morris. D, (1982). *Man watching: A field Guide to Human Behavior*, London, Jonathan cope Ltd.
- Moscovici S, (1988). Notes towards a description of social representation. *European Journal of social psychology*, 18, 211-50
- Nisbett R. E and Ross L, (1980). *Human inference: strategies and shortcomings of social judgement.* Engle wood Cliffs, N J, prentice Hall
- Orne M.T, (1963). "On the social psychology of the psychology experiment with particular reference to demand characteristics and their implications". *American psychologist*, 17, 776-83
- Osgood C.E, Suci G.J and Tannenbaum P.H, (1957). *The measurement of meaning, Urbana*, IL, University of Illinois press
- Oskamp S, (1984). Applied *social psychology*, Englewood cliffs, N J, Prentice-Hall
- Oswalt W H, (1972). *Other peoples, other customs: World ethnography and its history*, N Y, Doubleday.
- Pennington. D.C, (1993). *Essential Social psychology*, London, Edward Arnold.
- Pratkanis A. R Greenwald. A. G (1980). A socio-cognitive model of attitude structure and function, in L. Berkowitz (ed) Advances in experimental social psychology, N. Y, Academic press, vol.22, 245-85.
- Piaget J, (1929) *The Child's Conception of the World, London, Rutledge & Kegan.*

- Piaget J, (1932) *The Moral Judgment of the Child*, N. Y, Harcourt Brace & World.
- Rosenberg M. J and Hovland C. I, (1960). "Cognitive, affective and behavioral components of attitude" in M. J Rosenberg and C. I. Hovland (eds). *Attitude organization and change an analysis of consistency among attitude components*: New Haven, CT. Yale University Press.
- Rotter. J. B, (1966). "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement". *Psychological monographs*, 80
- Sampson E, E (1977). "Psychology and the American ideal". *Journal of Personality and Social Psychology*, 35. 767-82
- Sargent W, (1959). *Battle for the mind*, London, Pan
- Schachter. S (1971). *Emotion, obesity and crime*, New York: Academic press
- Schaffer H. R, and Emerson P. E, (1964). "The Development of social attachments in infancy". *Monographs of social research in child development*, vol. 29, 4.
- Schaffer. H. R, (2002). *Social Development*, oxford, Black well publishers
- Schwarz. N, (2000). "Social judgment and attitudes: Warmer, more social and less conscious". *European Journal of social Psychology*. 30, 149-76
- Sears D. O, Peplau. L. A and Taylor S. E, (1991). *Social psychology*, 7th ed, Prentice Hall, Englewood cliffs, N J
- Seeman. M, (1981). "Intergroup relations" in Rosenberg. M and Turner. R, (eds). *Social Psychology: Sociological perspectives*, NY, Basic Book, Inc., Publishers. 379-410
- Seligman M. E. P, (1975). *Helplessness*, San Francisco. W.H. Free man
- Shaver K. G, (1977). *Principles of social psychology*, Cambridge, Mass, Winthrop
- Shea. M (1990). *Leadership rules*, London, Century Ltd.
- Shwerin H.S and Newell. H. H, (1981). *Persuasion in marketing*. N.Y, Wiley.
- Smith M B, Bruner J S, & White R W, (1956). Opinion and personality, N Y, Wiley
- Smith P. B., & Bond M.H, (1998). *Social Psychology across cultures*, 2nd (ed), London, Prentice Hall. Europe
- Steiner I. D, (1972). *Group process and productivity*, N Y, Academic Press.

- Stone. J, Wiegand A.W, Cooper. J and Aronson. E (1997). "When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self- integrity", *Journal of personality and social psychology*. 72. 54-65
- Sumner. W. G., (1904). *Folkways,* London, Ginn and Co.
- Suttles G, (1967). *The social order of the slum.* Chicago, University of Chicago Press
- Tajfel H, (1981). "Social stereotypes and social groups", in J. C Turner & H. Giles (eds) *Intergroup behavior.* Oxford, UK, Blackwell.
- Taylor, E.B. (1861). *Primitive culture*, vol. 1, London, John Murray
- Terry D J, Gallois C and McCamish M, (1993). "The Theory of reasoned action and health care behavior" in Terry D, Gallois C, and McCamish M (eds), *The Theory of reasoned Action: Its application to aids-preventive behavior.* pp. 1-27, Oxford Pergamon press
- Terry D. J and Hogg M. A (1996). "Group norms and the attitude- behavior relationship: A role for group identification". *Personality and social psychology Bulletin.* 27, 276-80
- Thomas H M, Horton R W, Lippincott E C, (1977) "Desensitisation of portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence". Journal of Personality and Social Psychology. 35, 450-458
- Thomas W. I and Znaniecki F. (1918). *The polish peasant in Europe and America.* vol. 1, Boston, Badger.
- Thurston L. L (1928). "Attitudes can be measured". *American Journal of Applied Sociology.* 33.529- 54
- UNICEF, (1987) *Centuries of childhood.* Harmondsworth, Penguin.
- Watson J. B (1930). *Behaviorism*, N. Y, Norton.
- Weiner. B, (1986). *An attributional Theory of motivation and emotion,* N.Y, springer.
- Whorf, B. L (1956). *Language, the thought and Reality,* Cambridge, M A, MIT press
- Winter D. G (1973). *The power motive.* N. Y. Free Press
- Worsly P, (1970). *The trumpet shall sound: A study of "cargo cults" in Melanesia*, London, Paladin.
- Zajonc. R. B. (1965). "Social facilitation", *science.* 149, 269-274
- Zillman D, (1979) *Hostility and aggression.* Hillsdale, NJ, Erlbaum

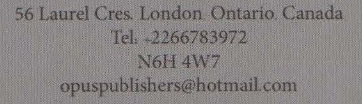
- Zillman D, (1984). Connection between sex and aggression. Hillsdale, NJ, Erlbaum
- Zillman. D and Bryant. J, (1984). "Effects of massive exposure to pornography", in N. M Malamuth, and E. Donnerstein (eds), *Pornography and sexual aggression*, PP. 115-18, N. Y. Academic press.
- Zilman D, (1988). "Cognition-excitation interdependencies in aggressive behavior". *Aggressive Behavior* 14, 51-64
- Zimbardo. P. G, Ebbesen E. E Maslach C, (1977). *Influencing attitudes and changing behavior*, Reading, M A: Addison- Wesley.
- Zuckerman M, De Paulo, B. M, and Rosenthal, R. (1981)."Verbal and non-verbal communication of Deception", in L. Berkowitz (ed). *Advance in Experimental psychology*, vol.14. PP. 1-58, N Y, Academic press.



للوهلة الأولى لن تر في الأنسان الذي نسعى في هذا الكتاب لسبر خفاياه الا كتلة من اللحم والعظم تحركها بخيوط عضلية كتلة دهنية مفصصة، كائن هش يأكل بعضه بعضا، ينشأ في ظلمة ويعيش في ظلمة وينتهي الى ظلمة. هذا الكائن الهش الضئيل القميء كائن جبار، غريب. في جسده نهر اطول من نهر دجلة بستمائة ضعف ينساب بمضخة اكبرقليل من علبة كبريت، ولديه خلايا عصبية لو ربطت مع بعضها لتحولت الى حزام يلف الكرة الأرضية من أقصاها الى أقصاها، وتتحرك في وجهه 62 عضلة عندما يتجهم واقل من نصفها عندما يبتسم وهو لذلك لا يبتسم الا نادرا.

Designed by CMYK Studio





56 Laurel Cres. London. Ontario. Canada
Tel: +2266783972
N6H 4W7
opuspublishers@hotmail.com



لبنان - بيروت / الحمرا
تلفون: 751055 1 961+ / 541980 1 961+
daralrafidain@yahoo.com
www.daralrafidain.com



شارع المتنبي-بغداد، العراق
شارع الحبوبي-الناصرية، العراق
07709670049/07803599432